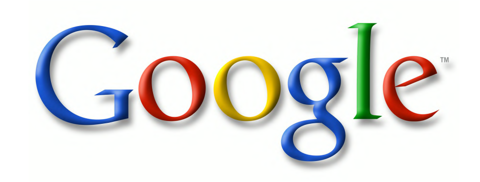
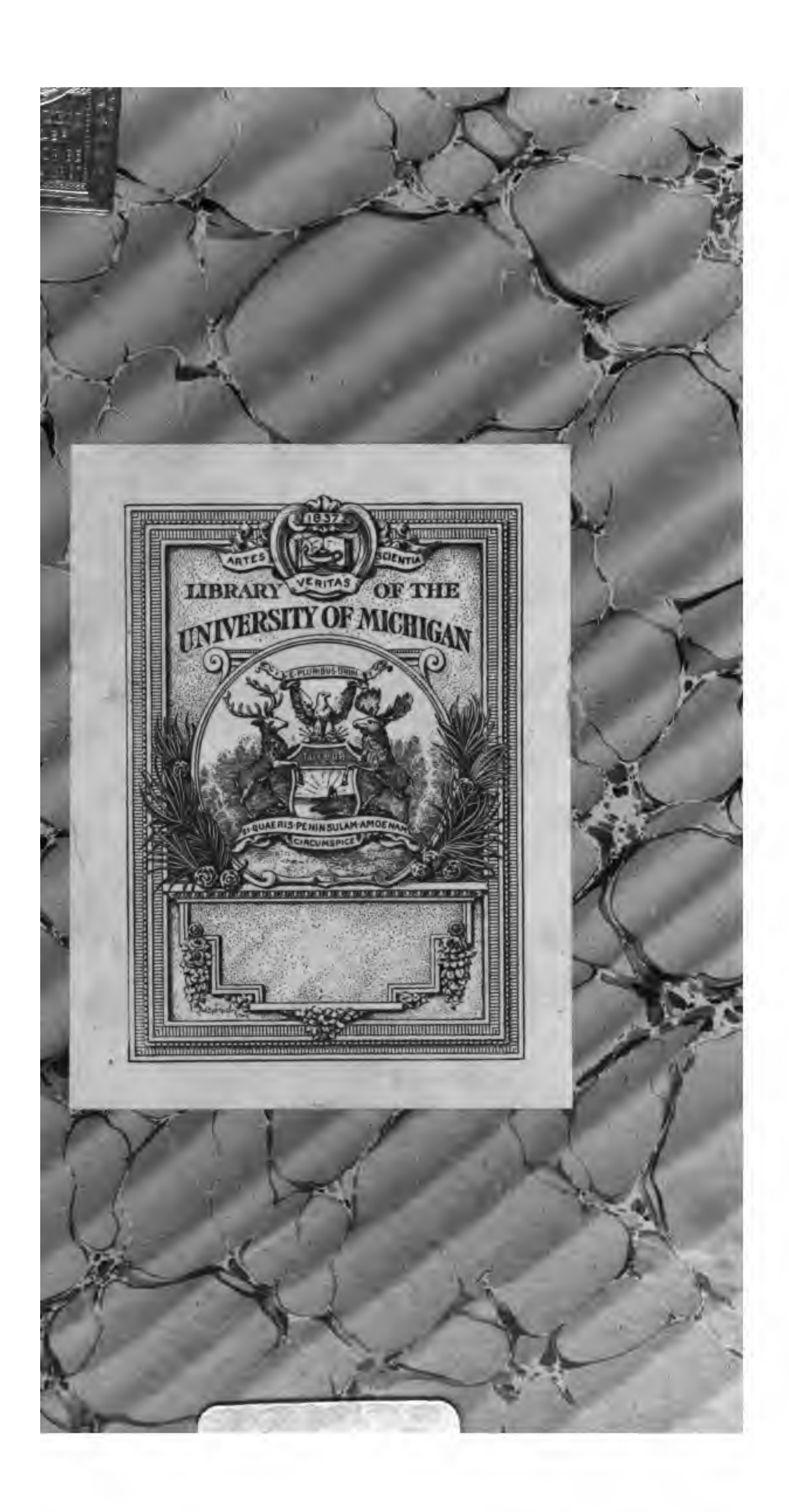
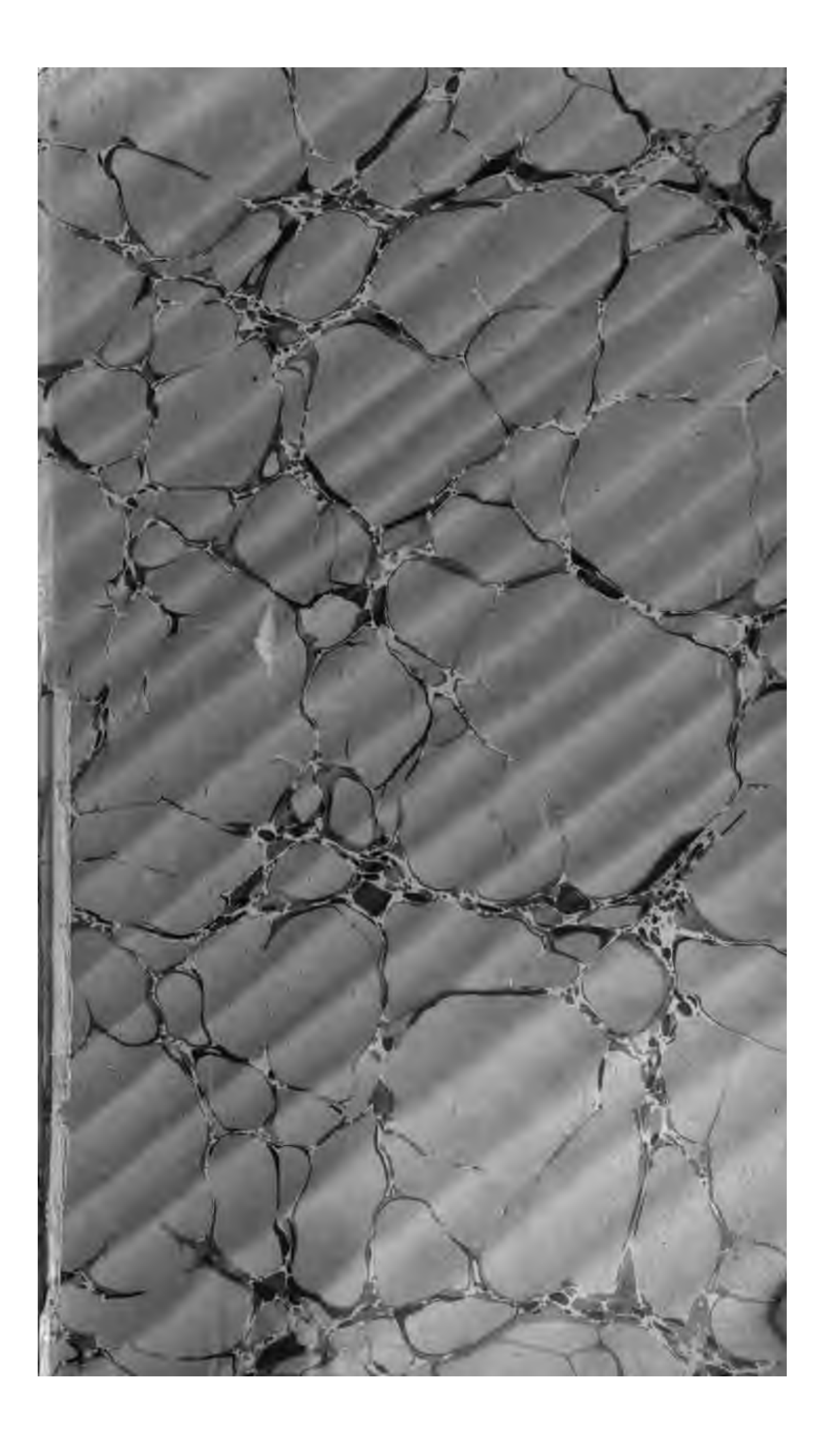



B 876,602


1837
ARTES
VERITAS
SCIENTIA
LIBRARY OF THE
UNIVERSITY OF MICHIGAN
E PLURIBUS UNUM
TUEBOR
SI QUAERIS PENINSULAM AMOENAM
CIRCUMSPICE





PSYCHOLOGIE
ÉCONOMIQUE

ÉVREUX, IMPRIMERIE DE CHARLES HÉRISSEY

PSYCHOLOGIE

ÉCONOMIQUE

PAR

G. TARDE
De l'Institut
Professeur au Collège de France

TOME SECOND

PARIS
FÉLIX ALCAN, ÉDITEUR
ANCIENNE LIBRAIRIE GERMER BAILLIÈRE ET Cie
108, BOULEVARD SAINT-GERMAIN, 108

1902

PSYCHOLOGIE ÉCONOMIQUE

LIVRE II

L'OPPOSITION ÉCONOMIQUE

CHAPITRE PREMIER

DIVISION DU SUJET

Après avoir envisagé les phénomènes de la vie économique sous l'aspect des répétitions qu'ils impliquent, il s'agit de les étudier au point de vue de leurs oppositions. C'est un vaste sujet, confusément traité par les économistes à propos de la concurrence, — notion ambiguë où l'idée de lutte se combine avec celles de concours et de collaboration — et à propos des crises et des grèves, où l'idée de lutte se montre à nu. Il importe, avant tout, de soumettre ce nouveau domaine à une analyse exacte et complète.

Ce qui s'oppose, ce ne sont jamais des états, ce sont des forces et des actions ; ou du moins les états ne sont opposables qu'à raison des forces et des actions qui les ont produits[1]. Quand il s'agit d'oppositions sociales, dont les oppositions économiques font partie, cela signifie — puisque le social n'est que du psychologique multiplié et mutualisé — que les termes opposés économiquement sont toujours, au fond, non des états d'âme, mais des actes d'âme, c'est-à-dire

(1) Voir notre livre sur l'*Opposition universelle*.

des affirmations affrontées à des négations ou des désirs affrontés à des aversions, des volitions à des nolitions. Ajoutons que l'idée d'opposition est plus compréhensive que celle de lutte. La lutte suppose que les termes opposés sont coexistants ; mais ils peuvent être successifs, et, dans ce cas, leur opposition constitue un rythme.

Cela dit, remarquons que les *reproductions* de richesses, qui sont des actions procédant à la fois de désirs et de jugements, peuvent s'opposer entre elles soit par les propositions soit surtout par les desseins qu'elles impliquent ; que les *consommations*, actions d'un autre genre, impliquant aussi des jugements et des buts, peuvent s'opposer entre elles de ces deux manières ; et enfin que les reproductions peuvent s'opposer aux consommations sous ces deux mêmes points de vue, qu'il conviendra toutefois de confondre le plus souvent, pour ne pas compliquer les questions. Il y a aussi à traiter des oppositions monétaires, financières, où se reflètent et se combinent les précédentes, parvenues à un degré supérieur d'élaboration dans les conflits de la spéculation et des jeux de Bourse. Nous voyons ainsi réapparaître, sous un autre angle, les distinctions qui nous ont déjà servi à embrasser tout le champ de la répétition économique. Celle-ci nous a paru ne pouvoir être étudiée en entier que si l'on y distingue les activités reproductives (le *travail*), les activités consommatrices (les *besoins* exprimés par les budgets), et les signes représentatifs du rapport des produits aux besoins (la *monnaie*). Pareillement, nous sommes conduits maintenant à distinguer les oppositions nées de la reproduction, puis de la consommation, puis des deux, et enfin des finances. — Soit pour la reproduction, soit pour la consommation, nous avons distingué, avant tout, deux sortes de répétitions : 1° une répétition interne, née de l'habitude, de l'imitation de soi-même, ce que nous avons appelé la *rotation* économique ; 2° une répétition extérieure, l'imitation d'homme à homme, par laquelle s'opère la *propaga-*

tion des exemples en fait de besoins comme en fait de travaux. Et, dans la sphère monétaire, un reflet de cette distinction s'est montré à nous.

De même, à présent, nous avons à distinguer les oppositions internes et les oppositions extérieures. Les premières, source et explication des secondes, sont des combats de désirs ou d'idées dont le champ de bataille est l'esprit individuel, mais qui, tout en étant psychologiques essentiellement, offrent le plus grand intérêt économique, car la valeur des choses en résulte, dans le sens où valeur signifie prix. Toute la *théorie des prix*, autrement dit des *valeurs-coûts*, se rattache donc à l'opposition économique et en est le premier chapitre.

Puis viennent les conflits de jugements et de désirs, non plus dans l'esprit d'un même individu, mais entre individus ou entre groupes d'individus différents. Ce sont là les *luttes* proprement économiques qui prennent le nom de *crises* quand elles se produisent sous une forme aiguë.

Les oppositions, avons-nous dit, peuvent être des *luttes* ou des *rythmes*. Les luttes présentent un intérêt plus poignant, c'est elles surtout qui arrêteront notre attention.

Les reproductions de richesses luttent entre elles, soit parce que des reproductions *similaires* se disputent le même besoin que chacune affirme mieux satisfaire (ce que l'autre nie), soit parce que chaque reproduction tend à développer le besoin qu'elle satisfait, aux dépens des autres besoins que les reproductions *différentes* satisfont. Les affiches commerciales se combattent de la même manière, au fond, et non moins fortement et bien plus continuellement, que les affiches électorales. Il y a aussi à noter les luttes des co-producteurs entre eux pour ou contre la continuation de la reproduction dans des conditions semblables (grèves). Une espèce tout à fait singulière de ces luttes internes de la production, est celle des industries militaires, des fabrications d'armes et d'engins guerriers quelconques, navires de guerre, tor-

pilles, etc. Les consommations luttent entre elles, soit quand deux ou plusieurs besoins différents du même individu se disputent la même somme d'argent à dépenser ou la même force de travail à employer, soit quand des besoins similaires de deux ou plusieurs individus se disputent le même produit propre à les satisfaire. De ces deux formes de la lutte économique en fait de consommation, la première se produit chaque fois qu'une variation s'opère dans un budget de dépenses, privé ou public : si peu que s'élève ou s'abaisse la perte afférente à un article budgétaire, on peut être sûr que des besoins différents se sont combattus. La seconde apparaît sinistrement dans les famines et les disettes, et, normalement, chaque fois que le prix d'un objet augmente par suite de sa rareté.

La consommation n'est pas seulement besoin, elle est jugement, remarquons-le. Nous ne consommons aucun produit, aucun service, sans porter une appréciation explicite ou implicite sur le plus ou moins d'utilité, d'équité, d'élégance, de beauté, de cette dépense. Et, en même temps que toute manière de consommer signifie une approbation donnée à ce genre de consommation, elle implique une désapprobation infligée à une autre ou à d'autres manières de dépenser son argent. Il y a toute une éthique et une esthétique enveloppées au fond d'un budget de famille ou d'État, surtout une éthique ; et les révolutions petites ou grandes qui les transforment dénotent toujours des crises morales.

Non seulement les reproductions combattent d'autres reproductions, et les consommations d'autres consommations, mais encore la reproduction s'oppose souvent à la consommation et réciproquement. Il y a lutte entre la reproduction et la consommation : 1° quand il y a excès de la première sur la seconde (crises proprement dites) ; 2° quand il y a excès de la seconde sur la première (famines, déficit de n'importe quel article) ; 3° quand la reproduction est en quantité suffisante mais de qualité inférieure aux exigences du

consommateur ; 4° quand, à l'inverse, c'est le consommateur qui est insuffisant, qui ne sait pas se servir du produit, excellent et abondant. Ces deux dernières formes du conflit entre reproducteurs et consommateurs sont bien moins frappantes et bruyantes que les autres, et l'on ne s'en occup guère. Elles méritent cependant d'être notées. Les journaux, échos des conversations, sont souvent remplis de doléances et de récriminations contre les fabricants de toutes sortes de produits auxquels on reproche non pas d'être trop chers ou trop rares, mais de ne pas répondre exactement aux goûts et aux caprices du public. Si le public veut des fiacres fermés et qu'on lui en offre d'ouverts, qui l'enrhument, s'il veut des chaussures élégantes et qu'on lui en étale de lourdes, s'il juge frelaté du vin qu'on lui affirme naturel, et qui peut-être est naturel ; dans tous ces cas, qui sont innombrables, il y a une opposition qualitative aussi grave que peut l'être une opposition qualitative qui, sous le nom de crise ou de grève, défraie les discussions des savants.

On est logiquement conduit, en effet, par l'obsession du côté objectif des phénomènes économiques, sous prétexte de les traiter scientifiquement, à n'entendre l'équation des produits aux besoins — ou, si l'on veut, de l'offre à la demande — que dans un sens quantitatif, et à méconnaître l'importance de leur équation qualitative, c'est-à-dire de leur adaptation, dont les anciennes corporations étaient avant tout préoccupées. Leur grand souci était, à juste titre, que la marchandise fût de qualité meilleure, correspondît mieux aux vœux et aux goûts des acheteurs, tandis que notre préoccupation principale et presque exclusive paraît être que la fabrication augmente sans cesse en abaissant ses prix pour se répandre sur des acheteurs plus nombreux. Je sais bien que les producteurs anciens, par la puérilité fréquente de leurs règlements, visaient plus souvent la perfection qu'ils ne l'atteignaient ; et que nous, au contraire, en poursuivant

la quantité seule des produits, nous obtenons fréquemment leur qualité. Mais nous avons, — et c'est un peu la faute de nos théoriciens, — trop d'indulgence pour ces peccadilles que nos codes dénomment « tromperies sur la qualité de la marchandise vendue » et sur lesquelles nos agents de police ferment les yeux. L'histoire de la probité commerciale, si l'on parvenait à l'écrire, pourrait bien se réduire à l'évolution du mensonge commercial : beau sujet pour un livre à faire. Quoi qu'il en soit, il est certain que, lorsque, à une certaine époque, sur certaines catégories d'articles, souffle un vent de friponnerie courante alimenté par une réclame éhontée, il y a conflit entre le producteur fripon et le consommateur dupé, qui trop tard ouvre les yeux ; et c'est là une *crise qualitative* aussi digne d'attention, malgré son caractère en général moins retentissant et moins alarmant, que les *crises quantitatives* dont on a si patiemment étudié les causes et cherché les lois. Ces crises sourdes, elles aussi, sont-elles périodiques ? Sont-elles aussi *légiférables ?* C'est à examiner.

Assez fréquent, pareillement, quoique inverse du précédent, est le cas où le défaut d'adaptation entre le produit et le besoin consiste en ce que le consommateur consomme mal, emploie gauchement le produit, le détourne vers des fins autres que sa véritable distinction, ou tout simplement le gaspille. Ce gaspillage va croissant dans les sociétés en train de se civiliser à la moderne, et c'est un des plus graves abus, et des plus inaperçus, de notre état social[1]. Il arrive aussi fort souvent que des peuples barbares, copistes de nos nations civilisées, ne savent pas porter les vêtements, les chapeaux, les bijoux qu'ils nous achètent, nos oripeaux dont ils s'affublent. Bien plus souvent encore, combien de livres sont mal lus et compris tout à l'envers de la pensée de l'auteur ! Combien de connaissances ingurgi-

(1) Voir le livre spirituel et pénétrant de Novicow sur *les Gaspillages modernes*.

tées et mal digérées ! Tout cela rentre dans le 4° des oppositions économiques, ci-dessus distinguées, entre la production et la consommation.

Les oppositions quantitatives n'en restent pas moins très dignes de l'attention qu'on leur a prêtées. On peut même dire qu'elles sont beaucoup plus fréquentes qu'il ne semble. Si l'on entend par *quantité de désir* la *somme* des désirs individuels relatifs à un objet ou à un acte, multipliée par l'*intensité* moyenne de ces désirs, on a lieu de penser que la quantité d'un désir de consommation quelconque se trouve bien rarement égale à la quantité du désir de production correspondant. Mais cette équation exclusivement psychologique n'est pas ce qui importe ici ; ce qui importe, c'est que la quantité de choses que le consommateur désire acquérir soit égale à celle des choses que les producteurs désirent vendre. Or, le total des sommes d'argent que le public, à un moment donné, destine à l'achat d'un article est bien rarement égal au total des sommes d'argent que l'ensemble des reproducteurs de cet article souhaite et compte retirer de sa reproduction. Entre ces deux quantités, entre ces deux totaux, il y a toujours un certain écart, sensible ou insensible. S'il est insensible, on dit qu'il y a équation, c'est l'état normal. S'il est senti, il y a crise ou commencement de crise. Mais c'est seulement quand la production est sentie supérieure à la consommation qu'on a l'habitude de dire qu'il y a crise, car c'est une anomalie toujours difficile à faire disparaître et qui ne disparaît jamais sans souffrances. Quant à l'anomalie inverse, qui consiste dans l'infériorité sentie de la production relativement aux besoins de la consommation, elle s'efface d'elle-même et sans douleur s'il s'agit d'articles industriels d'une fabrication extensible indéfiniment au gré de l'homme. Mais, s'il s'agit de produits agricoles, de subsistances, c'est la plus grave des crises, c'est la famine ou la disette. La famine, la disette, c'est la seule crise connue des peuples pri-

mitifs. Elle est précisément l'opposé de nos crises industrielles.

Outre les oppositions des produits avec les produits, des besoins avec les besoins, et les oppositions des uns avec les autres, il y a les oppositions monétaires, financières. Celles-ci consistent aussi soit en conflits de la monnaie avec elle-même, soit en désaccord de la monnaie avec les besoins et les marchandises. Le premier cas a lieu quand, par suite de l'altération des monnaies ou de quelques-unes d'entre elles, leur valeur nominale est en lutte avec leur valeur réelle, qui la contredit, — ou bien quand deux métaux, l'or et l'argent, liés par un rapport officiel et fixe de valeur, ont entre eux un rapport réel différent, d'où résultent des conflits semblables nés de semblables contradictions. C'est la grande question du bimétallisme. La monnaie est en désaccord avec les marchandises et les besoins, quand la quantité de monnaie en circulation est en excès ou en déficit relativement à la quantité de marchandises produites ou de services offerts et au besoin général d'échange. L'argent est alors plus offert que demandé ou plus demandé qu'offert. D'autres crises financières, plus circonscrites, ont pour cause une épidémie momentanée de faillites, de désastres commerciaux, qui ne sont autre chose qu'un manque de monnaie dans certaines mains d'où l'on attendait une continuation de versements, attente trompée, contradiction douloureuse des espérances par les faits, qui est due soit à des spéculations aventureuses, à des erreurs d'appréciation et d'évaluation de chances, soit à des catastrophes telles que le phylloxera ou le Panama.

Nous n'avons parlé jusqu'ici que des oppositions-luttes. Les oppositions-rythmes, très importantes aussi à considérer, consistent dans les alternatives contraires de hausse et de baisse, d'augmentation et de diminution, d'*inflation* et de *dépression* comme disent les Anglais, que présente la production ou la consommation de chaque article, ou de

l'ensemble des articles, y compris la production et la circulation des monnaies, et d'où résultent les oscillations des prix.

Après ce coup d'œil jeté sur l'ensemble des oppositions économiques, envisageons-les séparément et commençons, conformément à ce qui vient dit d'être plus haut, par la théorie des prix.

CHAPITRE II

LES PRIX

(*Théorie de la valeur-coût.*)

Entendue dans son acception la plus strictement économique, l'idée de valeur comporte un sens individuel et un sens social, distincts l'un de l'autre; et, dans chacun de ces sens, il faut distinguer deux aspects opposés et juxtaposés de cette idée, suivant qu'elle suppose une lutte ou une alliance de désirs et de jugements. La théorie des prix, c'est la théorie de la valeur comprise comme lutte de désirs et sacrifice des désirs moindres à un désir plus fort. Dans ce qui va suivre, nous nous placerons au seul point de vue de la valeur-prix, qui est, d'ailleurs, le sens usuel du mot valeur.

Même isolé de ses semblables, l'individu conçoit vaguement une sorte d'idée du prix des choses quand, hésitant entre deux biens qu'il ne peut poursuivre à la fois, il sacrifie l'un à l'autre : il sait alors ce que ce dernier lui *coûte*. S'il risque un danger, celui de périr en mer, pour satisfaire un désir, celui de tuer un phoque, ce phoque lui coûte ce risque, et cela signifie simplement qu'il désire encore plus tuer cet animal qu'il ne redoute la perspective d'être noyé. Un amateur d'art, dans un incendie, voit qu'il n'a pas le temps de sauver à la fois deux tableaux de maître, il emporte l'un et voue l'autre aux flammes. Le premier lui *coûte* le second, ce qui veut dire que le premier *vaut* plus que le second à ses yeux. Supposez maintenant que les deux tableaux sont possédés par deux amateurs différents, et que chacun d'eux désire avoir les deux : si chacun d'eux désire

encore plus avoir celui de l'autre qu'il ne tient à garder le sien, il sacrifiera le sien, et, *à ce prix*, acquerra l'autre. On passe ainsi, le plus naturellement du monde, du sens individuel au sens social du mot prix, du *prix psychologique* au *prix économique*, qui n'en est que la projection extérieure. Le prix économique n'est encore qu'en germe dans l'échange dont je parle ; mais, quand les échanges se seront multipliés et que, par les mutuelles relations des co-échangistes, l'idée d'une monnaie aura pris naissance, la notion de prix, sans en avoir en rien changé de nature, se sera accentuée. Elle continuera à signifier toujours, au fond, concurrence et sacrifice de désirs, dans le cœur de chaque individu.

Mais soyons plus précis. L'hésitation de l'individu, précédant son sacrifice et sa décision, a lieu entre deux *syllogismes pratiques* qui s'affrontent en lui. Sans nous en apercevoir nous passons notre vie à faire des syllogismes non classés par les logiciens, dans le genre de celui-ci : « j'ai soif, or, je crois qu'il y a une source dans ce bois; donc, je dois aller vers ce bois » ; « je rêve la députation, or, je crois que ce journal peut m'empêcher d'être élu, donc, je dois ménager ce journaliste ». Ces syllogismes s'abrègent extrêmement, ils sont le plus souvent implicites : tantôt, c'est la majeure, — exprimant toujours un désir, un but, — qui est sous-entendue, parce qu'elle est habituelle et dominante, telle que le désir du paradis chez le bon musulman; tantôt on sous-entend la mineure, — qui est une croyance — relative à un moyen d'atteindre le but. Une prémisse ne devient ainsi inconsciente ou subconsciente que si le désir ou la croyance dont il s'agit est très intense : l'avare ne songe jamais à se dire qu'il aime l'argent, ni l'ambitieux le pouvoir ; et, à la vue d'une source, un homme qui a soif ne se dit pas qu'elle est le moyen de se désaltérer. Cela est évident. Mais toujours, la conclusion qui résulte des prémisses, expresses ou implicites, est un devoir qui s'impose à la volonté avec une force proportionnée aux forces combinées

de cette croyance et de ce désir, de ce jugement et de ce but[1].

Les conclusions des syllogismes pratiques qui se présentent à la fois étant, en général, de force très inégale, l'hésitation n'est pas longue, d'ordinaire, entre les deux, et la plus puissante l'emporte. La plus puissante, soit parce qu'elle résulte du jugement le plus arrêté quoique du besoin le plus faible, soit parce qu'elle résulte du besoin le plus impérieux quoique du jugement le moins assuré. Entre deux marchandises différentes du même prix, que nous ne pouvons acheter à la fois, et qui se disputent notre volonté d'achat par deux conclusions contradictoires de syllogismes rapides : « tu dois acheter cet article, tu dois acheter cet autre », l'article que nous achetons n'est pas toujours celui qui répond au désir le plus vif, c'est quelquefois celui qui, répondant au désir le moins prononcé ou le moins urgent, nous paraît être de meilleure qualité.

Parmi ces innombrables clients qui encombrent le *Louvre* ou le *Bon Marché*, il n'en est pas un, sauf peut-être çà et là quelque milliardaire, qui, avant d'acheter, n'ait eu le cerveau confusément rempli par des chocs de syllogismes, par des duels logiques, analogues à ceux dont je viens de parler. L'achat, pour chacun d'eux, a été le dénoûment d'un de ces duels. — Quand un prix est établi, — nous dirons tout à l'heure comment — le public se partage en deux catégories relativement à une marchandise offerte : ceux qui, au résultat de beaucoup de duels pareils, concluent au devoir de garder leur argent plutôt que de le donner en échange de cette marchandise, et ceux qui concluent à un devoir inverse.

(1) De là, comme je l'ai dit ailleurs, la singulière puissance inhérente au *devoir moral* proprement dit. Il y a devoir moral quand la majeure du syllogisme pratique étant un but constant et souverain de la conduite et la mineure étant une conviction profonde, on obéit aux deux sans y penser, ce qui donne à la conclusion un air d'*impératif catégorique*, un air absolu et non motivé.

Ces combats de désirs et de croyances en nous sont ce qu'il y a vraiment d'essentiel au fond de l'idée de valeur entendue au sens qui nous occupe. C'est à tort qu'on a voulu la fonder exclusivement sur le fait objectif de l'échange. On dit « valeur d'échange », mais est-ce que, en dehors même de tout échange, il n'y a pas lieu à l'idée de valeur-prix? Est-ce que le barbare qui suppute les dangers à courir, les hommes à sacrifier probablement, pour conquérir tel château ou tel domaine, n'attribue pas à ce château, à ce domaine, une *valeur de spoliation* en quelque sorte, mesurée à ce que sa conquête lui *coûtera?* Et, si le régime communiste parvenait à s'installer parmi nous, est-ce que les bons de pain, les bons de viande, les bons de concert, etc., n'auraient pas une *valeur de répartition, appréciée* très inégalement? Ces bons auraient beau ne pouvoir s'échanger, par hypothèse, on n'en dirait pas moins, ou on n'en penserait pas moins, que tel bon de théâtre vaut deux, trois, quatre bons de trajet en chemin de fer sur telle ligne. — A travers toutes ces transformations sociales, de la spoliation à l'échange, de l'échange à la répartition communiste, l'idée de valeur, l'idée d'*équivalence* aurait conservé quelque chose de commun et de constant : c'est qu'elle signifierait toujours une comparaison entre des *pesées* intérieures de désirs et de croyances.

Notons que le fait de l'*équivalence*, de l'*égalité de valeur*, est rarement observé dans la conscience individuelle, où l'inégalité des valeurs est le fait habituel : sans cela on passerait sa vie à hésiter, comme font les aliénés atteints de la folie du doute. Dans le monde social, au contraire, sur un marché, l'équivalence est la règle, toute chose est réputée valoir son prix, le poids d'argent contre lequel on l'échange, ni plus ni moins. Mais, en réalité, tous les acheteurs à ce prix ont acheté parce que l'article à leurs yeux valait plus que ce prix, et tous les vendeurs à ce même prix ont vendu parce que ce prix à leurs yeux valait plus que cet article.

L'équivalence de l'article et du prix n'est que la compensation en quelque sorte de ces inégalités contradictoires, grâce auxquelles chacun des deux contractants, et non pas seulement un seul, ont gagné en faisant l'affaire.

Notons aussi que la notion d'équivalence s'étend bien au delà du domaine économique. L'idéal de la justice primitive était le talion, équivalence des préjudices, et c'est une équivalence de préjudices encore que poursuit, au fond, inconsciemment, toute pénalité en tant qu'elle conserve quelque chose de vindicatif. Si l'on songe à la durée séculaire du régime des vendettas et à leur généralité dans le passé, si l'on songe aux *représailles* militaires ou révolutionnaires de tous les temps, peut-être s'apercevra-t-on que ces équivalences de préjudices ont eu une importance sociale plus grande encore que les équivalences de services.

I

Après ces préliminaires indispensables, abordons le problème capital de la théorie des prix. Ce problème est double : 1° un article ou un service étant donné, pourquoi, sur un même marché, a-t-il un prix égal pour tous ? 2° pourquoi ce prix, s'il est stable, a-t-il pour effet de rendre le nombre des exemplaires offerts de cet article ou de ce service, égal au nombre des preneurs ? La première question, en général, est négligée, comme si rien n'était plus évident que la justice et la nécessité d'un même prix pour tout le monde. Cela est cependant si peu manifeste que, en fait, dans mille occasions, le prix des mêmes choses est inégal pour les diverses classes de consommateurs. Rien de plus juste que cette inégalité, quand on voit les chirurgiens, par exemple, faire payer la même opération plus ou moins cher, suivant la fortune du malade. L'État procède de même, au fond, quand, par la proportionnalité de l'impôt à la fortune

présumée du contribuable, il nous vend si inégalement son même service de protection générale [1].

Partout où subsiste l'habitude de marchander, le prix est inégal pour les divers acheteurs, mais les inconvénients du marchandage vont croissant à mesure que les affaires se multiplient et exigent plus de célérité. On en arrive donc inévitablement, passé un certain niveau commercial, à l'usage du prix fixe, publiquement affiché par le vendeur. Concevrait-on que le vendeur publiât plusieurs prix fixes pour le même article, suivant les diverses classes de clients ? Non, et pourquoi ? Parce que la vie urbaine, où le prix fixe a pris naissance, est un perpétuel échange d'exemples, une comparaison incessante de nous avec autrui, qui nourrit et développe en chacun de nous le besoin d'être traité comme les autres, de ne pas payer plus cher que les autres. Nous avons fini ainsi par regarder comme la définition même de la justice cette égalité de traitement, quoique, au fond, il n'y ait rien de moins juste. Et nous sommes tout étonnés quand nous apprenons par M. de Foville que, en plein Paris, de nos jours, « pour les menus articles qu'on n'achète que de loin en loin, les exigences du vendeur arrivent à se proportionner uniquement à l'état de fortune de sa clientèle. Les mêmes balles d'enfants, les mêmes bâtons de cerceaux, qui coûtent un sou aux Buttes-Chaumont, en coûtent deux au Luxembourg et trois aux Champs-Élysées ». Cet auteur nous donne immédiatement la raison de cette étrangeté : c'est que, de la part du marchand de ces petits articles, l'ardeur à les vendre le plus cher possible l'emporte de plus en plus sur le désir contraire de l'acheteur. Et,

(1) M. René de Kérallain, critiquant la formule démocratique de l'impôt « chacun doit payer à proportion de ses facultés » remarque non sans une apparence de raison : « On ne comprendrait pas que le boucher, le boulanger taxassent pour nous la viande ou le pain à proportion de notre fortune. A quel titre l'État s'arroge-t-il ici le droit de se conduire autrement ? » En réalité, le boucher, le boulanger, *quand ils le peuvent*, quand ils ont affaire à des étrangers, par exemple, ne se gênent pas pour imiter l'État.

plus cet acheteur est riche, moins il résiste à la perte inutile d'un ou deux sous. Il n'en est pas moins vrai que M. de Foville a raison de dire : « Le commerce ainsi pratiqué n'est plus qu'une variété de l'impôt sur le revenu. »

L'évolution du prix, à cet égard, est fort nette. A l'origine, il est très divers d'un lieu à l'autre, mais, en chaque lieu, il est très stable d'un temps à un autre. A mesure qu'une société progresse, le prix va *s'uniformisant* mais il est loin d'aller se stabilisant; il est de plus en plus uniforme et de moins en moins stable. « A New-York, dit M. Zolla, l'indicateur des chemins de fer fait bien connaître l'heure des départs des trains, mais ne dit pas le prix des parcours. Les Compagnies américaines restent maîtresses de leurs tarifs et les changent de temps en temps. »

Voilà pour la première question. Arrivons à la seconde. Il y a toujours une certaine marge, quelquefois énorme, entre le prix minimum auquel le marchand pourrait livrer sa marchandise sans désavantage et le prix maximum auquel les consommateurs se décideraient à la payer s'il le fallait. C'est cette marge qui sert de champ aux oscillations du prix. Pourquoi cette marge? Pourquoi ces oscillations? Quelle est la loi qui les régit?

Ce qui complique ce problème, c'est, d'une part, la diversité et l'inégalité proportionnelle des goûts et des opinions des individus, d'autre part l'inégalité de leurs fortunes. Mais supposons, pour simplifier, que « sur un de nos marchés, toutes les personnes désireuses d'acquérir un produit aient une fortune égale et que leur désir d'acquérir ce produit ait chez chacune d'elles la même intensité proportionnelle, relativement à celle de leurs autres désirs. Supposons aussi que leur confiance en la qualité de ce produit soit égale. Il en résultera que chacune d'elles sera également disposée à payer, s'il le faut, la même fraction *maxima* de son revenu, soit, par exemple, 100 francs au plus, pour satisfaire cette envie. Pourquoi? Parce que, entre

désirs divers dont la satisfaction pourrait être obtenue au moyen de cette somme, le plus intense, mais de bien peu, est encore le désir satisfait par le produit en question. Mais, si le prix était sensiblement plus fort, 110 francs par exemple, des désirs plus intenses entreraient en ligne et l'emporteraient sur celui-ci. Ce prix *maximum* s'impose donc, par suite de la *lutte interne* qui a lieu ainsi dans le cœur de chaque acheteur intentionnel. Dès lors, au point de vue de la fixation du prix, qu'importera le nombre des personnes concurrentes, si du moins chacune d'elles ne consulte que son intérêt, suivant le point de vue cher aux économistes ? Qu'il y en ait cent ou un million, le fabricant — à le supposer en possession d'un monopole, pour plus de simplicité — sera averti, s'il connaît cette situation morale et pécuniaire, d'avoir à ne pas dépasser 100 francs dans la fixation de son prix. Et il cotera 100 francs à coup sûr. Il produira plus ou moins suivant le nombre des acheteurs prévus, mais le prix ne variera pas[1]. »

La concurrence des acheteurs n'aurait donc, dans cette hypothèse, aucune influence sur le prix. Je me trompe, elle en aurait une, et très forte, dans le cas, si habituel dans la vie civilisée, où chacun des acheteurs intentionnels serait renseigné plus ou moins sur le nombre des compétiteurs à l'achat. Il se produirait alors, en chacun d'eux, un avivement de son désir par la contagion du désir d'autrui, phénomène d'autant plus intense que le nombre des compétiteurs serait plus grand et mieux connu et qu'ils seraient plus rapprochés les uns des autres, en contact physique ou social plus étroit. Quand les compétiteurs appartiennent à la même classe, qu'ils se connaissent bien et sont réunis dans la même salle d'un hôtel des ventes, on voit à quelle frénésie d'exaspération mutuelle leurs désirs peuvent monter dans *le feu des enchères*. C'est là une considération *inter-*

(1) Les parties entre guillemets de cet alinéa sont empruntés à ma *Logique soc*[illegible]

psychologique qui vient s'ajouter aux considérations de tout à l'heure, et il ne faut pas dire qu'elle s'y ajoute comme un élément perturbateur et accidentel, car cette mutuelle surexcitation des désirs et des goûts semblables est un élément habituel et normal de la détermination des prix. Mais on voit qu'il importe de distinguer soigneusement ici ce qui relève de la psychologie individuelle et de la psychologie collective, deux éléments combinés suivant des proportions extrêmement variables. Quand le second, celui de la contagion réciproque des cerveaux, est presque nul, on peut dire, encore une fois, que le nombre des compétiteurs à l'achat — dans l'hypothèse d'états d'âme semblables et de fortunes égales, d'où nous sommes partis, — n'influe presque en rien sur le prix. Il résulte alors, non d'une concurrence des acheteurs, mais d'une concurrence des goûts, des besoins, des désirs, des jugements, en chacun d'eux.

Mais sortons de nos deux hypothèses — quoique cependant on puisse utilement examiner la question de savoir si elles ne tendent pas à se réaliser de mieux en mieux par le nivellement des esprits et peut-être même, somme toute, des fortunes[1], — et rentrons dans la réalité des faits. Voici un marché composé d'un public où se mêlent les besoins et les caprices les plus divers, où se coudoient tous les degrés de la pauvreté et de la richesse. Le problème alors se compliquera, mais la cause psychologique n'en continuera pas moins à agir et restera la clef de la véritable solution. Admettons qu'il s'agit d'une marchandise dont la production n'est pas extensible à volonté, celle du vin, par exemple, à

(1) Il y aurait à distinguer entre les époques et les pays d'*éruption inventive*, où les immenses fortunes jaillissent, comme en Amérique, accentuant les inégalités, et les époques ou les pays de prospérité purement laborieuse, adonnés au développement imitatif de grandes inventions du passé tombées dans le domaine commun. Ici, il y a nivellement croissant des fortunes, et aussi des âmes comme en Chine ; là l'inverse. (Voir à ce sujet *Logique sociale*, p. 361-363.) Ce contraste rappelle celui des formations plutoniques et des stratifications sédimentaires en géologie. Finalement, les forces niveleuses semblent devoir l'emporter.

fortiori celle d'œuvres d'art ancien, de vieux ameublements, de vieilles reliures, et que le marchand (monopoleur, par hypothèse) se demande quel est le prix maximum auquel il peut coter cet article pour en écouler tous les exemplaires. Ce prix doit être tel que, s'il a 1000 exemplaires à vendre, par exemple, il se trouve tout juste, dans le public de son marché, 1000 personnes tenant plus à acquérir cet objet qu'à garder cette somme. Le prix devra varier considérablement suivant que les personnes du public les plus désireuses de posséder cet article (et les plus confiantes en sa qualité) sont en même temps les moins riches, ou que les plus riches sont les plus désireuses aussi. Il est évident que dans la seconde hypothèse, le prix coté sera beaucoup plus élevé que dans la première.

Supposons que le nombre des consommateurs qui désirent posséder cet article soit de 1 million. Ce million se divise en deux échelles de population qu'on peut graduer : 1° suivant le degré d'intensité de leur désir (je laisse de côté, pour plus de simplicité, le degré de leur confiance dans la qualité de l'article) ; 2° suivant le chiffre de leur fortune. On peut figurer, si l'on veut, ces deux échelles, à la manière des statisticiens, sous la forme de deux pyramides de la population — l'une composée de couches numériques superposées, dont la plus basse, la plus nombreuse, 4 ou 500 000 par exemple, est formée de ceux qui ont le moins de fortune, et la plus haute, la moins nombreuse, réduite à l'unité le plus souvent, comprend les gens les plus riches, — l'autre représentant ce public spécial divisé en couches analogues dont les deux extrêmes exprimeraient le nombre des acheteurs les plus désireux ou les moins désireux (avec tous les degrés intermédiaires, bien entendu, comme pour l'autre pyramide). Cela posé, il peut arriver trois cas, et non pas seulement les deux que je viens de prévoir tout à l'heure : 1° le degré du désir des consommateurs éventuels peut être en raison directe du chiffre de leur fortune ; 2° il peut être

en raison inverse ; 3° il peut n'y avoir aucune corrélation, aucune relation ni inverse, ni directe, entre ces deux quantités. Ces trois cas mériteraient d'arrêter l'attention séparément, au point de vue d'une théorie complète des prix.

Le second est assez exceptionnel, et le deviendra d'autant plus que les sociétés se mélangeront davantage en se démocratisant : c'est seulement dans une nation dont les diverses classes sont séparées par des cloisons imperméables, qu'on voit le désir de certains articles circonscrit dans un cercle étroit de gens riches ou titrés, les classes inférieures n'osant pas prétendre à de telles consommations. Il n'en est pas moins vrai que, de tout temps, même au nôtre, il est des mets, des vêtements, des meubles à l'usage des classes les plus pauvres, et qui, par l'effet de l'habitude, sont beaucoup plus recherchés là où la pauvreté est la plus grande. On est surpris, dans les enchères publiques des villages, de l'ardeur des personnes indigentes à se disputer certains meubles que leur goût préfère à tous autres et dont les personnes riches ne voudraient à aucun prix. Inutile d'ajouter que ces objets ont beau être utiles et même rares parfois, la combinaison de leur rareté avec leur utilité ne parvient jamais à en élever le prix bien haut, pas plus que l'inutilité de certains articles de luxe, pour des causes précisément opposées, comme nous allons le voir, ne les empêche de se vendre à des prix exorbitants.

Le premier cas, celui où le degré du désir dont un article est l'objet se proportionne au chiffre de fortune de ceux qui en ont envie, se réalise à propos de toutes les consommations de luxe, et, par conséquent, tend à se multiplier dans les sociétés en train de s'enrichir, alors même que, en s'enrichissant, elles se démocratisent. Le désir de se distinguer des autres classes par la nature des consommations brillantes et coûteuses attend, naturellement, pour s'aviver, que les besoins d'un ordre plus impérieux soient satisfaits, et il est d'autant plus vif que ces besoins sont satisfaits plus complè-

tement, c'est-à-dire qu'on a une plus large aisance. Or, par le fait même qu'il en est ainsi, ce désir des objets coûteux et à la mode a pour effet de les rendre plus coûteux encore. On s'explique de la sorte les prix extraordinaires de certains tableaux de maître, des tapisseries anciennes, des meubles anciens, des automobiles, des toilettes sorties de certains ateliers, les honoraires prodigieux de certains spécialistes qu'il est de mode de consulter, de certains acteurs ou chanteurs en renom qu'il est de mode d'entendre à chacune de leurs *créations*, etc. Le haut prix du diamant est justiciable de la même explication : c'est certainement dans la classe la plus riche que le besoin d'acquérir cette pierre précieuse est le plus intense, par suite, non plus d'une mode, mais d'une coutume héréditaire, remarquablement tenace.

Quant au troisième cas prévu plus haut, — celui où il n'y a aucun rapport, ni direct ni inverse, entre le degré du désir d'un article et le chiffre de fortune des candidats à l'achat — est-il très fréquent? Non, en toute rigueur, — pas plus, du reste, que ne le sont, au pied de la lettre, les deux autres cas. Il est certain que chaque élévation de notre fortune nous apporte des goûts nouveaux, des besoins nouveaux que nous n'éprouvions guère auparavant, et que, aux divers étages de la fortune correspondent des modes de consommation, en général, assez différents. Cependant le nombre croît des articles d'alimentation, ou de vestiaire, ou d'ameublement même, ou de plaisir, qui deviennent communs à toutes les classes, ou tendent à le devenir. Il y a donc une tendance de notre troisième cas à se généraliser, d'où résultera à la longue une atténuation de l'extravagance ou de l'avilissement de certains prix et aussi bien de certains salaires.

Le prix ne s'élève pas, remarquons-le, en raison du nombre des gens qui « ont envie » de posséder l'article, mais bien en raison de l'intensité de leur désir combiné avec le niveau de leurs ressources pécuniaires. Leur nombre ne joue

ici qu'un rôle indirect et secondaire, quand il a pour effet, assez habituellement, pas toujours, d'élargir l'écart entre les fortunes les plus hautes et les plus basses, ou entre les désirs les plus intenses et les plus faibles. Si petit que soit un marché, quand l'inégalité des fortunes y est très grande, les objets de grand luxe y sont cotés très haut ; et, si vaste que soit un marché, dans un pays de démocratie rurale où les conditions se nivellent, l'extravagance des prix exceptionnels s'y atténue. Si de vieux timbres-poste se payent 2 000, 3 000, 4 000 francs, cela prouve non pas qu'il y a une foule de philathélistes qui se les disputent, mais bien qu'il y a quelques philathélistes richissimes — peut-être deux seulement — qui auraient été embarrassés pour satisfaire avec la même somme, s'ils ne l'avaient pas dépensée ainsi, une fantaisie aussi chère ou plus chère à leur cœur que celle-ci, toute légère et frivole qu'elle est. Avant de se décider, l'amateur a vu défiler rapidement devant ses yeux l'image de ses diverses fantaisies à satisfaire, il les a pesées à son insu dans les balances ténues et invisibles de sa conscience, et il a trouvé que la velléité de posséder cette œuvre insignifiante, complément de sa collection, était encore la plus pesante[1]...

II

Mais serrons de plus près le problème que doit résoudre le négociant monopoleur dont nous avons parlé, quand il cherche un prix qui lui permette de vendre le plus cher possible tous les exemplaires, en nombre limité et momentanément inextensible, de sa marchandise. Il se fait ou il doit se faire le raisonnement suivant (en tout cas, les choses s'opèrent à la longue comme s'il se faisait le raisonnement suivant) : J'ai 1 000 exemplaires à vendre; mon marché se

(1) Une partie de cet alinéa est emprunté à ma *Logique sociale*.

compose de cent mille personnes dont le revenu oscille entre deux mille francs et un million. Mais mon prix doit être unique, le même pour tous, riches ou pauvres, injustice flagrante imposée par l'état de nos mœurs et la publicité de nos affaires. Que ne puis-je prendre chaque client riche à part, le tenir dans l'ignorance complète du prix auquel son voisin moins riche aurait obtenu ce même article, et lui imposer un prix spécial! Le prix le plus élevé qu'il consentirait à y mettre serait celui où cesserait presque pour lui la supériorité du désir d'avoir mon article sur les désirs différents qu'il pourrait satisfaire avec cette somme et qu'il doit sacrifier. Il s'établirait en lui, au moment de l'achat, un concours de caprices ou de besoins parmi lesquels le caprice ou le besoin satisfait par mon article l'emporterait de bien peu. — Par malheur, mon prix doit être le même, et il doit être tel que, dans 1 000 cœurs sur 100 000, le concours dont je parle soit à l'avantage du désir particulier auquel ma marchandise répond. Cette lutte ne sera réellement vive que chez les plus pauvres ou les moins désireux de mon article, ou à la fois les moins désireux et les plus pauvres, parmi ces mille. Quant aux autres, plus ils seront riches et désireux (et confiants dans la qualité de l'article), moins les désirs (et les jugements) avec lesquels le désir (et le jugement) en question entrera en conflit lui opposeront de résistance. Pour eux, pas de difficulté ; que je cote l'article quelques francs de plus ou de moins, ils ne m'échapperont pas. Aussi n'ai-je à me préoccuper que des plus pauvres, des moins désireux (et des moins confiants) parmi les mille dont j'ai besoin. Ceux-ci sont sur la limite embarrassante. Chez eux, le désir de mon article l'emportera-t-il encore ou non en intensité sur ceux qu'ils pourraient satisfaire avec le prix, si j'augmente le prix de quelques francs ou de quelques centimes [1] ? Voilà la question... Mais la réponse, on le voit,

(1) Tout ce paragraphe est emprunté à ma *Logique sociale*.

devient très facile, car l'hésitation se trouve circonscrite entre un maximum et un minimum très rapprochés : et les tâtonnements du vendeur ne sauraient être bien longs.

Quoique cette manière de voir diffère profondément de celle mise à la mode en ces dernières années [1], qui explique le prix par ce qu'on a appelé l'*utilité finale*, il y a cependant un point de commun entre les deux, c'est qu'elles s'attachent l'une et l'autre à la considération d'une *limite*. Cette théorie de l'utilité finale, qui a pour objet de faire naître le prix d'une combinaison originale des idées d'utilité et de rareté, consiste en ceci. Je laisse à M. Gide le soin de l'expliquer, avec sa lucidité habituelle. « Prenons l'exemple classique de l'eau. Imaginons la quantité d'eau dont je puis disposer journellement distribuée en 5, 6, 10, 20 seaux rangés sur mon étagère. Le seau n° 1 a pour moi une utilité maxima, car il doit servir à me désaltérer ; le seau n° 2 en a une, grande aussi, quoique moindre, car il doit servir à mon pot-au-feu; le seau n° 3, moindre, car il doit servir à ma toilette..., etc.; le seau n° 6, à arroser le pavé de ma cuisine. Supposons que le 6e seau soit le dernier et que, *mon puits ne pouvant en fournir davantage, je ne puisse m'en procurer d'autre ;* je dis qu'en ces cas chacun des seaux aura une certaine valeur, mais que cette valeur ne pourra être plus grande que celle du dernier. Pourquoi ? Parce que c'est celui-là surtout dont la privation peut me toucher. Si, en effet, le premier seau, celui qui devait servir à ma boisson, vient à être renversé par accident, vais-je crier miséricorde en disant que je suis condamné à mourir de soif?... Il est clair que je ne me priverai pas de boire pour cela; seulement je suis obligé de sacrifier pour le remplacer un autre seau. Lequel ? Naturellement, *celui qui m'est le moins utile*, le seau n° 6. Voilà pourquoi celui-là détermine la valeur de

(1) Je dois faire remarquer que la théorie de la valeur exposée ci-dessus se trouve énoncée en ce qu'elle a d'essentiel. dans deux articles que j'ai publiés en *septembre* et *octobre* 1881, dans la *Revue philosophique*, sous le titre significatif de : *La psychologie en économie politique*.

tous les autres. » Il ne s'agit ici que de la valeur individuelle ; mais supposons que tous les individus en relation d'échange soient dans le même cas, qu'ils ne disposent aussi que de six seaux, le prix véritable de l'eau correspondra, dans ce cas, à l'*utilité du sixième seau*, c'est-à-dire à l'*intensité du moindre besoin satisfait pour l'eau par chacun d'eux*. — Mais cela ne nous dit pas *quel sera le prix* résultant de cette *utilité finale*. Le problème du prix reste irrésolu.

Tout le mérite de cette théorie, comme le reconnaît M. Gide, est d'affirmer que la valeur a son fondement dans le désir. C'est un pas vers la théorie psychique des prix, mais un pas bien insuffisant. — Cette analyse des divers degrés d'utilité afférents aux diverses parties d'un même produit nous indique, à la vérité, l'une des causes qui font varier le désir, mais ce n'est pas la seule, ni la plus importante, ni la plus constante. Elle n'agit pas toujours. Toutes les marchandises, toutes les choses utiles, ne sont pas, comme l'eau, décomposables en parties distinctes applicables à des besoins différents et inégaux, et, ajoutons, inégalement répandus dans le public. Essayez donc d'appliquer cette analyse aux articles répondant à un seul besoin, à telle machine, à tel outil très spécial ; il faudra ici, pour comprendre le taux du prix et les variations du prix, avoir égard non à l'*utilité finale*, dont il n'y a pas lieu de s'occuper ici, mais au plus ou moins de diffusion, dans le public, du besoin dont il s'agit, et au degré de fortune de ceux qui éprouvent ce besoin. Mais, même à l'égard des articles répondant à des besoins divers et inégaux, les considérations dont je parle s'imposeront toujours. — En deux mots, ce qu'il y a de juste, dans la théorie de l'utilité finale, c'est ce qu'elle emprunte à la psychologie ; et ce qu'elle a d'erroné ou d'incomplet provient de ce qu'elle cherche à s'appuyer surtout sur un fondement objectif, et aussi de ce qu'elle ne tient compte que de la psychologie individuelle, nullement de l'inter-psychologie.

— Notons que le producteur, le vendeur, hésitant à fixer

son prix, ne connaît jamais avec certitude, au début du moins, l'inégalité des désirs de son public, non plus que l'inégalité de fortune de ce public, et le rapport de ces deux inégalités. En fait, le négociant n'a que des données plus ou moins probables à ce sujet; il *croit* plus ou moins aux idées qu'il se fait là-dessus. Et son prix est d'autant plus fixe qu'il y croit davantage. Mais l'expérience rectifie bientôt ses erreurs premières, et, par tâtonnements, il parvient à découvrir le prix définitif qui lui est le plus avantageux.

— Nous avons supposé que l'article mis en vente est en quantité limitée, momentanément inextensible. Supposons maintenant qu'il s'agit d'un article qui se prête à une fabrication illimitée, comme à peu près tous les articles mis en vente dans les magasins de nouveautés. Le problème qui se pose ici, au commerçant, monopoleur toujours, se complique encore, parce qu'il renferme deux inconnues, *fonctions* d'ailleurs l'une de l'autre : quelle quantité dois-je produire et quel prix dois-je adopter pour réaliser le plus grand bénéfice? Il est évident — d'après la pyramide des fortunes dont nous avons parlé plus haut, — que, à chaque accroissement de la quantité fabriquée, devra correspondre, si l'on veut que toute cette quantité soit vendue, un abaissement du prix, et que, pour pouvoir hausser le prix, il faudra restreindre la quantité mise en vente. Reste à savoir si le prix devra s'abaisser plus vite ou moins vite, d'après les principes précédemment exposés, que ne s'accroîtra la quantité de marchandises à vendre. S'il doit s'abaisser plus vite, il y aura avantage à restreindre la fabrication ; dans le cas contraire, à l'étendre. Or, pourquoi serait-il nécessaire, par exemple, de diminuer le prix des deux tiers pour pouvoir vendre une quantité double? N'est-ce pas parce que les couches moins fortunées du public auxquelles il faudrait descendre pour trouver les mille acheteurs nouveaux (en sus des mille déjà obtenus par un prix supérieur) se composent d'individus moins désireux de l'article (ou moins confiants),

en même temps qu'ils sont moins riches? On voit qu'on revient toujours à une pesée approximative et à une concurrence de désirs ou de jugements, à des chocs intérieurs de syllogismes implicites ou explicites. Il faut se représenter le cœur de chacun de nous, avec les désirs rivaux et tumultueux qui le remplissent, comme une chambre de députés dont chacun tire de son côté le budget de l'État, c'est-à-dire ici la fortune disponible de l'individu. Ce sont les plus forts, *les plus persuasifs*, qui emportent la plus grosse part. Mais ils se font toujours obstacle les uns aux autres, chacun d'eux trouve opposition à sa propre demande de fonds dans les demandes concurrentes de ses collègues.

Dans ce qui précède, j'ai supposé un négociant qui exerce un monopole et fixe le prix sans avoir à s'inquiéter du prix fixé par des rivaux; j'ai donc écarté l'hypothèse vraiment invraisemblable, quoique si chère aux économistes, où, tous les privilèges de situation et autres étant supprimés, la concurrence, entièrement libre, entre les producteurs, entre les commerçants, agirait sur les prix pour les abaisser. Mais, dans cette hypothèse même, la théorie de la valeur ci-dessus indiquée serait-elle inapplicable en ce qu'elle a d'essentiel, et faut-il penser que l'abaissement du prix descendrait, comme l'a supposé Stuart Mill, jusqu'à une limite extrême marquée par le coût de fabrication ou à peu près? Non. D'abord, puisqu'on est en goût de suppositions, pourquoi n'en pas faire une dernière, et non la moins admissible, à savoir que les producteurs s'entendront dans leur intérêt commun pour se retenir tous ensemble sur la pente d'un abaissement aussi désastreux [1]. Des accords pareils, sous le nom de *trusts* ou sous d'autres appellations, se produisent sur une échelle gigantesque en Amérique, et, ailleurs, sur une échelle moindre mais très vaste encore, pèsent d'un grand poids sur les prix de vente et les salaires. Alors

(1) Ce qui précède et une partie de ce qui suit est emprunté à ma *Logique sociale*.

s'établit un monopole collectif et nous retombons dans le cas précité, celui où le producteur unique fixe lui-même le prix de son produit conformément à la loi de son bénéfice maximum. Au lieu d'un seul producteur, il y en aura 10, 100, 1000, qui, associés, se demanderont ensemble jusqu'à quel point, vu le plus ou moins d'intensité et d'étendue des goûts du public et de ses manières de voir, vu aussi le niveau moyen des fortunes, l'accroissement du nombre des achats, obtenu par la diminution du prix de vente, procurerait une augmentation du bénéfice net. Et, de concert, ils arrêteront le prix à cette limite. Bien entendu, puisqu'il s'agit pour eux, avant tout, de lire dans le fond des cœurs et des esprits, ils se garderont bien de heurter de front les habitudes et les opinions courantes du public sur le « juste prix », en élevant trop haut leurs prétentions, au risque de soulever des protestations et de provoquer peut-être des mesures législatives. Aussi ne suis-je pas surpris de voir, dans le livre de M. Paul de Rouziers sur les Trusts américains, que, loin d'abuser de leur liberté d'action, les directeurs de ces grandes industries monopolisées tâchent de plaire au public par la modération de leurs tarifs.

— Cette théorie des prix frappe par son évidence, si on essaie de l'appliquer à l'outillage militaire. Le prix maximum auquel un stock de fusils, de cartouches, un vaisseau cuirassé, peuvent être vendus à un gouvernement, dépend : du besoin relatif, comparé à ses autres besoins simultanés, que ce gouvernement a de s'armer ; de la confiance plus ou moins grande qu'il a dans l'efficacité des armes qu'on lui offre; enfin des ressources de son budget ou de son crédit. Sans doute, s'il y a plusieurs États à la fois qui ont envie d'acheter ces armes, le vendeur aura chance de les vendre plus cher, mais seulement si, parmi les nouveaux États compétiteurs, il en est un qui a un plus grand besoin de ces armes, une plus grande confiance en elles et plus de ressources financières. D'un seul État, s'il est très riche et aux

prises avec un besoin très urgent, on obtiendra un prix plus avantageux que de trois ou quatre État concurrents mais moins riches et moins pressés par la nécessité d'armements immédiats[1].

Un mot seulement du cas, exceptionnel, je crois, où la concurrence entièrement libre des producteurs se combattant à armes parfaitement égales, se réalise et a pour effet d'abaisser le prix. Jusqu'où descendra le prix? Non pas jusqu'au coût de production, mais jusqu'au point où le bénéfice des producteurs serait moindre que les bénéfices qu'ils *désireraient* et *espéreraient* faire en se livrant à d'autres genres de fabrication, moyennant la vente de leurs marchandises actuelles. Il se peut, dans ce cas, qu'ils aient intérêt à fixer bien au-dessous même du coût de production le prix de leur article actuel. Cela arrive tous les ans pour les grandes maisons qui veulent se débarrasser de leurs fonds de magasins, ou pour les commerçants malheureux qui liquident. Ceux-ci, forcés de vendre dans un délai déterminé et très bref, abaissent le prix peu à peu jusqu'à ce que la clientèle amorcée s'approche, le désir d'avoir l'article cessant d'être combattu en elle par des désirs plus forts.

C'est, en vérité, extrêmement simple, mais il me semble que, si l'on perd de vue ces idées si tangibles, on ne voit plus rien de clair dans ce sujet si complexe, tandis que, à leur lumière, tout s'explique et se débrouille sans peine.

(1) Faisons remarquer aussi combien, dans l'exemple choisi, il est clair que la valeur a pour source première l'invention. Toute la valeur d'une arme ne provient-elle pas du cerveau de son inventeur? Et ne suffit-il pas d'une invention jugée préférable, d'un simple perfectionnement, pour déprécier presque entièrement tous les modèles anciens, tous les anciens types de navire ou de fusil par exemple? Et si je dis *presque*, c'est parce que, après tout, l'invention récente ne fait jamais qu'amoindrir l'utilité des précédents et supprimer leur excellence ; et le bénéfice de celle-ci reste acquis au public qui, si les fabricants des allumettes chimiques voulaient les vendre trop cher, se remettrait au briquet. C'est là l'explication de la loi de *substitution des besoins* très heureusement formulée par M. Paul Leroy-Beaulieu.

III

Est-ce tout? Non. Il y a encore bien des côtés importants de la question dont nous n'avons pas tenu compte. D'abord nous n'avons encore presque rien dit des phénomènes de contagion psychologique qui, intervenant dans les opérations de psychologie individuelle ci-dessus étudiées, ont pour effet de les aiguiller dans une voie qu'elles n'auraient pas prise d'elles-mêmes. Ces désirs et ces croyances que nous avons dit exister dans l'esprit des producteurs ou des consommateurs, et dont nous avons montré le rôle capital comme facteurs du prix, ne restent jamais en contact social inerte, sans agir sur les autres. Il s'opère, de vendeur à client et de client à vendeur, de consommateur à consommateur et de producteur à producteur, concurrents ou non, un continuel et invisible passage d'états d'âme, un échange de persuasions et d'excitations, par la conversation, par les journaux, par l'exemple, qui précède les échanges commerçiaux, souvent les rend seuls possibles, et contribue toujours à régler leurs conditions.

Le prix étant déterminé par des comparaisons de désirs et des jugements, tout ce qui influe sur ces états psychologiques des acheteurs ou des vendeurs éventuels doit être regardé comme facteur du prix. Or, qu'est-ce qui influe ainsi sur les désirs et les jugements, et, par suite, sur les décisions relatives à la conclusion des marchés? D'abord, nous le savons, la vue des objets, la lecture de certaines réclames, de certains prospectus, la connaissance de certains faits extérieurs, — qui agissent, non parce que extérieurs, mais parce que connus, toujours plus ou moins inexactement. — Et il y a aussi, ce qu'on oublie trop, des influences d'un autre ordre, plus subtiles et plus profondes, plus décisives souvent, des suggestions de personne à per-

sonne, soit, avant le marché, dans les entretiens familiers, soit, au moment du marché, entre les deux contractants. Ce dernier facteur du prix, essentiellement personnel, joue un rôle manifeste dans les transactions primitives; et, même de nos jours. il n'a pas cessé d'être visible autant qu'important toutes les fois que le prix ne naît pas fixe, c'est-à-dire ne sort pas tout fait de la volonté en apparence libre, — en réalité soumise aussi à bien des influences personnelles ou autres — du commerçant. Voyez marchander ensemble un paysan et un marchand de moutons, un maquignon et un amateur de chevaux, ou bien un éditeur et un romancier célèbre en discussion sur la vente d'un manuscrit, le patron d'une usine et le chef d'un syndicat d'ouvriers en grève cherchant à s'accorder sur un nouveau tarif d'heures de travail, etc. Ici, il n'est pas douteux que, toutes choses objectives restant les mêmes, le résultat sera différent, parfois très différent, suivant la nature des personnes en présence. C'est par la même raison qu'un traité de paix ou un traité de commerce entre deux nations sera plus ou moins avantageux à chacune d'elles suivant qu'elle aura choisi pour la représenter tel ou tel diplomate. Un propriétaire sait bien que tel de ses domestiques ou de ses métayers excelle à faire de bons marchés, tandis que un autre, non moins intelligent cependant, n'en fait que de mauvais. Il est certain que le don d'être persuasif et convaincant, privilège très mystérieux dans ses sources, se fait sentir avec une force singulière dans les marchés de tout genre, non seulement sur les champs de foire mais dans nos grands magasins même où l'on sait récompenser comme il convient l'aptitude très inégale des employés à enjôler le client[1].

C'est par une série de marchandages[2], de luttes entre des

(1) Cet action du commis sur les clients des grands magasins semble n'être pas un facteur du prix, puisqu'ici le prix est prédéterminé. Mais elle peut contribuer à son maintien, à sa stabilité, elle peut contribuer même à le faire hausser plus tard.

(2) Dans ce marchandage, le désir le plus intense, toutes choses égales

suggestions personnelles et inégales exercées entre acheteurs et vendeurs, que se forme en partie et s'établit le prix, là où il ne naît pas fixe (à la Bourse, par exemple); et j'ajoute que, là où il naît fixe, il n'est en partie que la consécration d'habitudes prises sous l'empire antérieur d'influences analogues, multiples et accumulées. Le taux du prix, le niveau où il se maintient, dépend donc beaucoup du fait accidentel que la supériorité suggestive aura appartenu, dans l'ensemble des transactions, aux acheteurs plutôt qu'aux vendeurs ou à ceux-ci plutôt qu'à ceux-là. Accidentel ? pas toujours. N'y a-t-il pas souvent une raison, aperçue ou inaperçue, tirée du rang social, du degré de culture, de la race, qui prédispose toute une catégorie de contractants, dans ses rapports avec une autre, à posséder une persuasivité supérieure? Et, dans ce cas, le prix qui s'établira ne sera-t-il pas nécessairement, inévitablement, préjudiciable à l'autre classe? — A regarder les choses « de haut », d'une manière superficielle et ontologique, on pourrait voir dans le prix des articles une autorité extérieure et impersonnelle, qui, supérieure aux individus, s'impose à eux et les contraint. Mais, en réalité, quand on entre dans le détail précis et explicatif, on voit qu'il n'est point de prix qui n'ait été fixé par quelques volontés dominantes qui se sont emparées du marché. Il suffit d'un groupe de marchands de bestiaux entreprenants et roués qui traversent un pays pour y faire subitement hausser ou baisser sans cause extérieure le prix des bœufs ou des moutons; il suffit, à la Bourse, d'une élite de haussiers ou de baissiers pour décider du sort d'une valeur. Les prix du blé, cotés à la Bourse de

d'ailleurs, a le plus de chance de l'emporter. De là le préjudice causé aux consommateurs par la prétendue « liberté » de la boulangerie ou de la boucherie. Notons à ce sujet une très juste remarque de Foville. Entre le boucher, et sa clientèle, le marchandage est possible, mais l'ardeur est inégale des deux parts. « Songez que c'est son budget tout entier qui est en jeu, et que cela n'est qu'une partie du budget de l'autre. L'attaque, dans chaque cas particulier, sera donc plus ardente que la défense et nous finirons par capituler ».

Londres ou de New-York au résultat du conflit entre deux armées de spéculateurs à la hausse ou à la baisse, commandées par des chefs connus et inégalement influents, font la loi au monde entier. Et dès le début de l'évolution commerciale, il en a été ainsi. Les acheteurs et les vendeurs se sont toujours réglés — dans une région d'abord très circonscrite, puis de plus en plus étendue — sur un prix fixé par la pression prépondérante de quelques gros marchands du voisinage.

Dira-t-on que cette influence d'un prestige personnel, d'une fascination spéciale et perturbatrice, sur la détermination des prix, va en diminuant? Il semble, au contraire, qu'elle grandit avec les moyens d'action, presse, télégraphe, téléphone, que le progrès de la civilisation prête aux individus influents. Le boniment des charlatans de foire ne s'étend pas plus loin que le rayon de leur voix; celui des charlatans de l'annonce et de la réclame va chercher ses dupes dans une immense région. A la vérité, la véhicule le plus puissant des influences personnelles, la conversation, exerçait jadis, sous la forme des marchandages entre acheteur et vendeur et des causeries entre clients du même magasin, une action directe sur le prix, qui a été en s'affaiblissant, du moins dans les transactions courantes. Dans un canton rural, c'est après discussions que le prix est fixé ; et, comme là tout le monde se connaît, les acheteurs ne tardent pas à s'informer les uns les autres du prix consenti par les divers marchands de la localité[1] ; ce prix tend de la sorte à

(1) S'il est vrai que la conversation joue un rôle prépondérant dans la fixation des prix, on en aura la preuve en constatant que le domaine d'un même prix reste en général renfermé dans le domaine d'un même idiome, et que, passée la frontière de deux langues, le prix change plus ou moins. Toutes les conversations qui ont lieu en même temps dans la même langue, peuvent être considérées comme les mailles d'un même tissu, liées les unes aux autres solidement. Les divers *tissus* de conversation qui se juxtaposent ainsi en Europe ont bien aussi un lien entre eux, mais infiniment plus lâche ; quelques points de couture seulement. Sans les journaux, qui, échos internationaux les uns des autres, ensemencent des mêmes sujets de conversation, pour une bonne part, tout un continent ou le monde entier en dépit de la diversité des langues, les *tissus* dont je

s'uniformiser dans cette petite région. Mais, plus tard, quand le commerçant s'adresse *au public* et non aux clients *ut singulis*, son prix, publié par les annonces, naît fixe et naît uniforme. S'il ne naissait pas uniforme, d'ailleurs, ce n'est pas par la conversation qu'il le deviendrait, les clients d'un même magasin ne se connaissant presque jamais. La conversation, donc, devient ainsi de plus en plus étrangère, par son action directe, à la fixation et à l'uniformité du prix. Mais il n'en est ainsi que dans les menus achats quotidiens ; dans les grandes affaires, d'où découlent les autres, l'influence personnelle reprend ses droits. Et, même en ce qui concerne les prix courants, la conversation a une action indirecte qui va se développant. Si les hommes civilisés ne causaient pas entre eux, sur des sujets de plus en plus variés, et si le cercle des interlocuteurs possibles, de plus en plus divers, ne s'élargissait pas peu à peu aux dépens de toutes les barrières des langues, des races, des classes, des États, on ne verrait pas les courants de mode se répandre, les mêmes goûts, les mêmes désirs d'achat, se propager sur tout un continent et permettre à la grande industrie et au grand commerce de déployer leurs ailes. Le négociant ne pourrait s'adresser par la Presse à *son public*, c'est-à-dire à une clientèle étendue ayant des besoins semblables, si ce public n'existait pas, et il n'existe que parce que certains caprices, d'abord individuels, sont parvenus à se communiquer d'individu à individu par l'exemple muet ou l'exemple verbal, par ce dernier surtout.

IV

C'est surtout en contribuant à former, à préciser, à généraliser l'idéal du *juste prix* que la conversation agit indirec-

parle seraient absolument détachés les uns des autres et n'auraient rien de commun. Mais cette similitude partielle que la presse établit entre les conversations des diverses langues ne va pas jusqu'aux conversations d'ordre privé, d'où procèdent la plupart des *prix*. Ici la différence des idiomes crée un hiatus difficile à franchir.

tement sur le *prix réel* des choses. Alimentée incessamment et attisée par les journaux, par les livres, par les théâtres, par la vie, elle donne naissance à l'opinion publique, qui oppose aux prix, aux salaires existants, les prix, les salaires qui *devraient exister*, conformément à certains principes en vogue. Or, l'idée du juste prix, qui a plané de tout temps au-dessus des marchés, a toujours exercé sur le prix réel une puissance attractive qui tend à amoindrir l'écart des deux. Cette attraction peut se comparer à celle du *droit naturel* sur le *droit civil* à Rome ; à cela près qu'elle s'est exercée aussi souvent dans un sens conservateur que dans un sens progressiste. Là où règne le respect filial ou superstitieux de la « sagesse antique » le prix ancien tend à paraître plus juste que le prix nouveau. De là l'action, signalée par Stuart Mill, de la coutume sur le prix. Loin d'être *perturbatrice*, comme elle l'est aux yeux des économistes persuadés que le prix soi-disant déterminé par l'offre et la demande est seul normal, elle doit passer pour l'influence la plus légitime parmi des populations régies par un idéal archaïque et coutumier. Au moyen âge et jusqu'au XVIe siècle, tout ce qui, en fait de prix ou de salaires, s'écartait des habitudes séculaires, était réputé arbitraire et injuste, et l'idéal consistait à revenir le plus possible au passé. Au contraire, à une époque comme la nôtre, éprise de nouveauté, le juste prix, c'est le prix de demain, celui où semble tendre la progression de certains tarifs ou la diminution de certains autres. Dans le premier cas, l'idée du juste prix agit donc comme un frein qui s'oppose aux changements ; dans le second cas, comme un aiguillon qui les accélère[1].

(1) Dans la *Revue d'Économie politique* d'avril 1899, je lis le résumé d'un article allemand sur le *mouvement des prix* au Japon. L'auteur est surpris de constater que « malgré l'accroissement de la richesse et l'état stationnaire du stock monétaire, les *prix haussent* », tandis que, d'après les principes classiques, ils devraient baisser. — Le critique de la *Revue d'économie politique*, répond, il est vrai que cela peut tenir à ce que « le Japon s'incorpore de plus en plus à l'économie mondiale... de sorte que la hausse des prix s'expliquerait par le fait que le stock monétaire des autres

C'est surtout sur le prix des services, sur les salaires et honoraires de tout genre, que l'influence du juste prix sur le prix réel se fait sentir. Elle a eu certainement pour effet, dans notre société égalitaire, de faire baisser les gros traitements et hausser les petits. M. Paul Leroy-Beaulieu remarque très justement, que le salaire est plus variable d'un lieu à l'autre et plus fixe d'une époque à l'autre que le prix de n'importe quel article. Remarquons, en passant, la singulière importance de ce fait. Le *marché des services*, disons-nous, est toujours moins étendu et va s'élargissant moins vite que le *marché des produits*; et il en est ainsi, d'abord, parce qu'il est bien plus facile aux marchandises de se déplacer qu'aux hommes de changer de domicile. Il y aura donc toujours plus d'inégalité entre les salaires des ouvriers des divers pays qu'entre les prix des marchandises. Par suite, les pays où les rémunérations quelconques sont le plus élevées, sont exposés à être inondés de produits étrangers, *à moins que* le plus haut prix du travail ne soit compensé par sa productivité plus grande ou que les bar-

nations vient s'ajouter au stock monétaire national offert en échange des marchandises de son marché » (p. 765). Mais cette hypothèse est toute gratuite et contredite par les faits. La monnaie européenne ne concourt pas avec la monnaie japonaise pour l'achat des céréales japonaises : or, les céréales japonaises ont haussé de prix au Japon quoique la « culture se développe dans une proportion importante ». Une seule explication est possible : c'est que les Japonais, *pour les prix* comme pour tout le reste, se sont mis à la mode européenne autant qu'ils ont pu. — Autre exemple. Je lis dans une publication de l'*Office du travail* que la suppression du droit d'entrée de 7 francs prélevée sur les blés étrangers importés en France n'a eu pour conséquence une diminution du prix du pain que dans quelques villes et au bout de quelques mois. Comment expliquer autrement que par le pouvoir de l'habitude, de la conformité à l'usage, *aux précédents*, cette extraordinaire continuation de prix exagérés portant sur une denrée de première nécessité ?

L'ouvrier d'autrefois ne désirait habituellement que le salaire réglé par la coutume, le salaire uniforme et toujours le même. Ou du moins, il croyait que celui-ci était le juste prix, même en en désirant un autre. Il en était de même de son petit patron, dont le bénéfice n'était pas moins stationnaire et traditionnel. — A présent l'ouvrier *désire le salaire le plus fort possible* et considère que le juste prix est ce *prix maximum*. — Et de qui a-t-il appris à concevoir ce désir et cette croyance ? Il l'a appris en voyant son patron, son grand patron, *désirer les bénéfices les plus grands possibles* et se persuader qu'il y a droit.

rières de douanes n'arrêtent les marchandises extérieures aux frontières. Mais la première de ces deux exceptions ne saurait être que passagère : comment croire que la productivité supérieure du travail ira toujours croissant, en Angleterre ou en Amérique, autant que le prix de la journée d'ouvrier ? Il ne restera donc d'autre moyen de combattre l'invasion étrangère que la protection douanière — qui elle-même est de plus en plus repoussée par l'assimilation internationale. De là un problème des plus anxieux.

Mais demandons-nous quelle est l'explication du fait signalé par M. Leroy-Beaulieu. La raison en est, dit-il, que le travail « cette marchandise d'un caractère particulier », est influencé « non seulement par des motifs d'ordre économique » mais encore « par des motifs extra-économiques ». C'est reconnaître l'importance des notions et des conceptions idéales dans la formation des prix et la nécessité d'y avoir égard. — C'est reconnaître aussi la prédominance de l'esprit de coutume, même à notre époque de crise. Le même auteur dit ailleurs : « Pour le travail et sa rémunération il faut souvent tenir compte d'un élément particulier important *qui ne joue aucun rôle pour les autres marchandises :* l'élément moral ou éthique. » Il serait plus exact, je crois, de dire que cet élément joue un rôle plus grand dans la fixation des salaires que dans celle du prix des marchandises. D'ailleurs, comment nier l'action de l'idée que chaque époque ou chaque pays se fait sur la justice en fait de prix? A quel genre de consommation la morale est-elle donc tout à fait étrangère, si l'on entend par morale la règle supérieure et profonde de la conduite en vertu des convictions et des passions majeures qui mènent la vie? Et, si l'on fait abstraction de ces convictions et de ces passions dominantes, qui, sourdes ou conscientes, sont les forces sociales et individuelles par excellence, qu'explique-t-on en économie politique ?

Le *trust* qui a monopolisé l'industrie du pétrole en Amé-

rique, *Standard Oil Company*, a fait baisser le prix des pétroles, au lieu de le faire hausser. Pourquoi ? Est-ce la *concurrence* ici, — ce que les économistes appellent ainsi, c'est-à-dire la rivalité d'établissements différents — qui a eu ce résultat, si excellent pour le consommateur ? Non, puisqu'il n'y avait plus de rivaux à redouter. Mais il y avait à craindre l'*opinion publique*, animée contre les trusts, et qui aurait jugé révoltante leur oppression ; et la menace *de lois* contre ces associations a été l'obstacle intérieur, l'*obstacle psychologique*, qui, mieux que la concurrence extérieure, a eu cet heureux effet. — Ainsi, c'est le pouvoir législatif, ici, qui tient en échec les monopoleurs. Il n'est donc pas vrai que l'intervention des règlements législatifs dans la fixation du prix ou dans la production industrielle soit inutile ou illégitime. Il n'est pas vrai que de soi-disant « lois naturelles » agissant providentiellement dans l'intérêt du public dispensent de faire des lois civiles et soient toujours préférables à celles-ci.

On a beau dire, avec J.-B. Say, que « la valeur *naturelle* d'un service est le prix auquel on pourrait l'obtenir s'il était livré à la plus entière concurrence », on ne peut méconnaître que le prix déterminé par les enchères publiques n'est nullement le prix le plus juste ni même toujours le plus avantageux pour le public. Si toutes les fonctions publiques étaient données aux enchères, beaucoup d'entre elles seraient gratuites ou ridiculement rémunérées, ce qui en exclurait les gens sans fortune, souvent les plus dignes, et exposerait les titulaires à de dangereuses tentations.

Les économistes, en considérant comme le prix *naturel* ou *normal* le prix auquel aboutit la concurrence la plus libre, la plus effrénée, ont cru éliminer de la sorte l'idée gênante du *juste* prix. Mais, en réalité, ils n'ont fait que *justifier* ainsi les prix réels précisément, les plus abusifs souvent, formés sous l'empire tyrannique du plus fort. Et le malheur est que cette manière de voir, qui est elle-même, au fond, un

manière inconsciente de concevoir le juste prix tout en le niant, exerce, par là, une certaine action, non des moins regrettables, sur le prix réel. Quand tout le monde est persuadé, sur la foi d'anciens économistes, que le prix automatiquement déterminé par « le libre jeu de l'offre et de la demande » est la justice même, il n'est pas douteux que cette croyance générale contribue à laisser s'établir sans protestation, voire même avec l'assentiment général, des prix exorbitants ou des prix infimes que la conscience publique eût repoussés en d'autres temps. Les honoraires de certains praticiens, les bénéfices de certains négociants, n'ont pu s'élever comme ils l'ont fait qu'à la faveur des théories économiques régnantes; et, inversement, les salaires de certaines industries, — à une époque déjà éloignée de nous, en Angleterre notamment, entre 1830 et 1860, — se sont abaissés, par suite de la même cause, plus qu'ils ne seraient descendus sans la vulgarisation de ces idées. — De même, si tout le monde était convaincu, avec Karl Marx (première manière) que le juste prix des marchandises se mesure au nombre d'heures de travail employées à les fabriquer, on verrait les prix tendre à se rapprocher de cet idéal, tout contraire qu'il est aux tendances générales[1].

Il importe donc grandement d'avoir égard à la formation de l'idée du juste prix, puisqu'elle est un des facteurs

(1) A tort on m'objecterait que l'idée du juste prix est incompatible avec la notion toute subjective de la valeur des choses. Dans les pays, il est vrai, et aux époques où les prix ne changent presque pas, le prix de chaque chose, sa valeur devient une qualité qui lui est inhérente aux yeux de tous comme son volume ou son poids, quelque chose d'*objectif* essentiellement. Aussi Ashley remarque-t-il que la valeur, aux yeux de saint Thomas d'Aquin, avait ce caractère : elle était chose « attachée à l'objet, existante par soi-même, qu'on le voulût ou non, dont on devait reconnaître la réalité intrinsèque. » La doctrine du *juste prix* était toute pénétrée, en droit canon, de cette illusion réaliste. Mais est-ce à dire que, au point de vue, seul vrai, de la subjectivité de la valeur, la notion du juste prix perde tout fondement? Non. C'est ainsi que l'idée d'une harmonie des couleurs ne perd rien de sa vérité parce qu'on a découvert que la couleur est chose purement subjective.

essentiels du prix réel. Pourquoi cette idée est-elle si obsédante? Pourquoi est-il impossible, quoi qu'on fasse, de l'éliminer, soit en la proscrivant comme une chimère métaphysique, soit en la confondant avec la réalité du prix stable toujours, au fond, imposé par le fort et subi par le faible? N'est-ce pas parce que le sentiment de la sympathie de l'homme pour l'homme naît des contacts mêmes qui mettent en lutte l'homme avec l'homme, et s'alimente de tous les rapports de la vie sociale? Si les amours-propres et les orgueils s'affrontent, si les intérêts s'opposent, les sensibilités s'harmonisent, en se rapprochant; et c'est par la conversation surtout, par la transfusion mutuelle des états d'âme, que ce rapprochement a lieu. De là cette habitude constante de se comparer entre eux, de se mirer mentalement les uns dans les autres, qui fait que les hommes sont à la longue possédés par l'idée que les avantages d'une affaire doivent être partagés également entre les parties contractantes. Ce partage égal des avantages, ou aussi bien des désavantages, est un optatif majeur que suggère nécessairement la vie de sympathie imitative. Le négociant ou l'industriel le plus égoïste, au moment où il va imposer un prix ou un salaire inique à quelqu'un qui sera forcé d'y consentir, ne peut s'empêcher de songer à l'appréciation de sa conduite par un spectateur impartial. Or, le prix est regardé comme juste par un spectateur impartial lorsqu'à ses yeux les deux parties contractantes trouvent dans l'affaire, en échange d'un service égal ou d'une peine égale, un égal avantage, c'est-à-dire la satisfaction de désirs également intenses, quoique dissemblables, ou l'assurance inégale de satisfaire des désirs inégaux mais de telle manière qu'il y ait compensation entre l'assurance plus grande d'un désir moindre et l'assurance moindre d'un désir plus fort. Je ne prétends pas que le spectateur impartial ait conscience du calcul psychologique que je lui prête, mais il le fait sans s'en douter.

Comme exemple de la compensation dont il vient d'être question, citons le salaire de l'ouvrier comparé au bénéfice de son patron. L'ouvrier est certain de toucher son salaire hebdomadaire ou mensuel, le patron n'est pas sûr de toucher son bénéfice, simplement probable. Aussi serait-il injuste que le bénéfice espéré de celui-ci ne fût pas supérieur au salaire assuré de celui-là ; mais la distance entre les deux, pour que la justice soit respectée, doit diminuer à mesure que l'espérance du patron se rapproche davantage de la certitude de l'ouvrier, et, quand le patron est à peu près aussi sûr de son bénéfice que l'ouvrier de son salaire, ce qui est le cas de beaucoup de petites industries rurales, la justice exige que ce salaire et ce bénéfice soient à peu près égaux, comme il arrive d'ordinaire. Inversement, à mesure que le bénéfice de l'entrepreneur devient moins certain, c'est-à-dire à mesure qu'on s'éloigne des conditions de la fabrication primitive et qu'on avance dans la voie de la grande, de la plus grande industrie, travaillant pour une clientèle de plus en plus vaste, de moins en moins personnellement connue et fidèlement attachée, il est juste que l'écart aille en grandissant entre le bénéfice aléatoire visé par le patron et le salaire régulièrement touché par l'ouvrier. — Est-ce à dire que cette progression doive se poursuivre toujours? Non, car il est à remarquer que, passé une certaine limite, l'agrandissement du marché, au lieu d'augmenter l'incertitude du grand industriel, diminue son aléa, par le progrès des informations de tout genre, des statistiques, des nouvelles télégraphiques, des signes extérieurs qui finissent par ne plus laisser de doute, dans beaucoup de cas, sur l'étendue et l'intensité de la demande dans un marché donné, et, par suite, sur le chiffre du gain futur. S'il est vrai qu'il en soit ainsi et que le prolongement de notre évolution économique doive ramener les chefs des grandes industries monopolisées, des trusts américains ou autres, à cette quasi certitude du bénéfice attendu qui carac-

térisait l'artisan du moyen âge, la justice exigera que ces géants de la machinofacture cessent d'engloutir des gains exorbitants. Aussi devront-ils, pour ne pas révolter la conscience publique, mettre un frein volontaire et prudent à leurs appétits et se contenter — comme ils le font déjà en Amérique — d'un bénéfice *raisonnable*, c'est-à-dire pas trop cyniquement léonin.

Bien entendu, il ne saurait être question d'abaisser jamais, sous prétexte de justice, le bénéfice du chef d'industrie de l'avenir au niveau du salaire de ses ouvriers, comme s'il s'agissait d'un forgeron de campagne qui travaille avec un apprenti. Nous savons, en effet, que le chef d'industrie moderne est souvent, en même temps qu'un surveillant de travaux et un capitaliste, une sorte d'inventeur. Comme surveillant, il peut n'avoir droit qu'à un salaire égal au salaire moyen de ses ouvriers; mais, comme capitaliste, il a droit à un prélèvement d'intérêt; et, comme inventeur — si du moins il peut être réputé tel à quelques égards — il peut légitimement prétendre à une rémunération tout à fait à part. Mais il faut reconnaître que, le plus souvent, il exploite les inventions d'autrui, et que la seule idée qui lui appartienne en propre, celle de les avoir importées ici ou là, dans telle ou telle condition, est assez simple, sinon assez facile à réaliser.

Quant à l'inventeur proprement dit, il est fort mal aisé de dire quel est le prix de son invention. C'est là un des points les plus délicats et les plus importants de la théorie de la valeur. — N'oublions pas qu'une invention n'est, après tout, qu'un entre-croisement d'imitations différentes qui se sont fécondées mutuellement dans un cerveau; un inventeur a donc eu pour collaborateurs tous les auteurs des inventions élémentaires qu'il combine en une conception nouvelle, et, à vrai dire, tout le genre humain, immense taillis sans lequel ces baliveaux épars ne seraient pas sortis de terre. Par suite, l'homme de génie serait mal venu à prétendre

échanger le secret de sa découverte contre un prix égal au montant total des richesses que l'exploitation de son idée vaudra à l'humanité, sa mère et sa collaboratrice.

A vrai dire, il est impossible de trouver un fondement objectif quelconque au prix d'une invention qui vient de naître. Que valait l'invention de Watt au moment où il l'a conçue? Quel était son juste prix et quel était le prix maximum qu'il en pouvait demander?

On ne peut répondre, évidemment, en se fondant sur le nombre d'heures de travail, — inconnu de Watt lui-même, d'ailleurs — que ce grand homme aurait employées à découvrir le principe de sa machine. On ne peut répondre davantage en se fondant sur l'étendue — encore conjecturale — des services que rendra cette idée, ni sur la durée — non moins problématique — de ces services. On ne peut trouver les éléments d'une réponse — car il en faut une — que dans l'état d'âme de l'inventeur et celui des compétiteurs à l'achat de son invention. Le prix maximum qu'il pourra obtenir d'eux dépendra du degré de la foi qu'ils ont dans les bénéfices à tirer de l'invention offerte, combiné avec l'intensité du désir d'acquisition qu'ils éprouvent, et avec la fortune dont ils disposent. Mais ce prix maximum sera supérieur au juste prix, la demande de l'inventeur sera excessive et injuste si, par hasard, en son for intérieur, il a une foi beaucoup moindre dans le succès et l'utilité de son idée et un désir beaucoup moindre de la retenir en sa possession exclusive pour l'exploiter soi-même. Un spectateur impartial, pouvant, par hypothèse, lire dans les âmes des contractants, dira alors que l'inventeur a abusé de la situation. Le juste prix, ici manifestement, comme partout en réalité, n'est définissable qu'en termes psychologiques. Et il en est de même du prix réel, que l'idée du juste prix sert en partie à déterminer.

Il s'agit toujours, dans un cas comme dans l'autre, de mettre en balance des poids de désir et de croyance sem-

blables ou différents, égaux ou inégaux. Seulement, il s'agit tantôt d'une comparaison à établir entre les désirs ou les croyances dissemblables d'un même individu, tantôt de comparer des désirs ou des croyances semblables d'individus différents. Quand un vendeur privilégié, ou un syndicat de vendeurs, gouverne le marché, et ne se laisse guider que par l'égoïsme pur, abstraction faite de tout sentiment sympathique, dans la fixation du prix, il se décide en vertu d'une pesée approximative des doses de croyance et de désir qu'il suppose exister à la fois dans le cœur de l'acheteur qui, vu sa fortune, se trouve *sur la limite* dont nous avons parlé plus haut, et il demande le prix le plus fort que ce dernier sera disposé à donner, c'est-à-dire un prix tel que le désir de retenir cette somme d'argent soit presque égal en lui au désir de posséder l'objet en vente. Mais, quand le spectateur impartial intervient, il juge cette demande abusive parce que, comparant, lui, les désirs et les croyances du vendeur avec les désirs et les croyances de l'acheteur, il regarde comme juste le prix qui donnerait une satisfaction égale aux deux.

V

C'est assez parler du juste prix, dont les variations multicolores et l'influence si étrangement inégale sur le prix réel nous entraîneraient trop loin. Il suffit d'avoir indiqué la clef d'explication qui s'applique à tous ces changements. Mais je ne puis terminer cette exposition de la théorie psychologique des prix sans avoir fait toucher du doigt, par un exemple, encore une fois, l'impossibilité de rendre compte des prix réels par des considérations purement objectives. Nul ne peut nier l'influence des ventes à terme, à découvert, faites à la Bourse par des spéculateurs financiers, sur les prix de vente du commerce. C'est là un des grands facteurs du prix des céréales, aussi bien que du coton, des lainages, des

matières premières en général. Or, ici, que signifie la loi de l'offre et de la demande, dans la mesure vague où elle s'applique ? Elle signifie que le prix des marchandises est déterminé non pas par les quantités réelles des marchandises offertes ou demandées, mais par leurs quantités *supposées*. Ce n'est point l'insuffisance ou la surabondance réelle de la récolte du blé, dans une année et dans une région données, qui fait hausser ou baisser le prix du blé, c'est l'opinion répandue dans le public, le plus souvent par des mensonges de Presse financière, et surtout par des manœuvres frauduleuses de Bourse, relativement à cet excès ou à ce déficit. Il se vend dans les Bourses de commerce, souvent, en quelques semaines, sous forme de marchés à terme, des quantités de blé imaginaires six ou sept fois plus fortes que la quantité de blé réellement emmagasinée. Et cette quantité réelle est, pour ainsi dire, noyée dans le flot du blé chimérique qui contribue à la détermination de son prix. Le prix du blé réel est à la merci du blé imaginaire dont le prix est fixé, avant la venue même du blé réel, escompté d'avance suivant le miroitement de ses mille degrés de probabilité spécieuse ou fictive, par les spéculateurs des principales Bourses du monde. En général, s'il faut en croire des spécialistes [1] qui apportent force documents à l'appui de leur thèse (combattue fortement, il est vrai), la lutte des spéculateurs à la baisse et des spéculateurs à la hausse du prix, c'est-à-dire des vendeurs et des acheteurs à terme, tournerait à l'avantage des premiers, qui sont de grands capitalistes internationaux se solidarisant et se concertant facilement. Aussi, disent-ils, le prix du blé, du coton, de la laine, etc., de toutes les choses les plus nécessaires à la vie, est-il en

(1) Voir dans la *Revue d'économie politique* (1898) plusieurs articles intéressants de Charles-Williams Smith sur *la spéculation internationale sur les marchandises sur les fonds publics*, où l'auteur tend à prouver (et prouve par une surabondance de documents) que les *marchés à terme* sur des *marchandises imaginaires*, par exemple sur le blé, ont pour effet de faire baisser le prix au détriment des producteurs. En sens contraire, Paul de Rouziers, sur les Trusts américains (*Les industries monopolisées*, 1898).

réalité déterminé, non par une prétendue loi naturelle qui fonctionnerait automatiquement comme les lois de l'équilibre des liquides, mais par la volonté prépotente d'une centaine de grands financiers qui imposent à des millions de producteurs de blé, de coton, de laine, etc., des prix souvent désastreux.

Les économistes, qui signalent ces dangereux effets de la spéculation de Bourse, ont l'habitude de la condamner (quand ils la condamnent) pour une assez mauvaise raison ; parce que, disent-ils, ces marchés à terme relatifs à des marchandises fictives ont pour effet de fausser ou d'empêcher la détermination « normale » du prix des marchandises par le fonctionnement de la loi de l'offre et de la demande. Ils ne voient pas que, dans les cas de ventes à terme, l'influence de l'offre et de la demande intervient encore, et que dans ce cas, comme dans tous les autres, même réputés normaux, il s'agit toujours de l'offre ou de la demande qu'on *croit exister*, et non de celle qui existe réellement.

Avant l'extension des marchés et l'institution des Bourses, il n'y avait pas de ventes à terme pour fixer tyranniquement le prix du blé. Mais est-ce que le prix du blé, sous l'ancien régime par exemple, était déterminé par l'insuffisance ou la surabondance *réelle* du blé dans une région donnée, ou à une époque donnée ? Non. A cette époque, où l'on était fort mal renseigné, où l'on ne connaissait que les moissons de son village, on jugeait de l'abondance ou de la disette d'après la quantité de blé apportée sous la halle de la petite ville voisine. Il suffisait alors à quelques accapareurs (car il y avait alors des accapareurs, comme il y a aujourd'hui de grands banquiers joueurs de Bourse), de drainer les moissons d'une ou deux communes, ou d'emmagasiner leurs propres récoltes (c'est là le cas des grands propriétaires) pour créer l'apparence d'une disette toute artificielle, d'où n'en résultait pas moins, comme si elle eût été réelle, une hausse prodigieuse du prix du blé.

La différence entre ce passé et notre présent, est qu'alors la spéculation le plus souvent triomphante était à la *hausse*, ruineuse pour le consommateur, tandis qu'à présent ce sont, nous dit-on, les spéculateurs à la *baisse* qui ruinent les producteurs.

VI

Notre explication du prix étant exposée, il nous sera facile de critiquer à sa lumière la fameuse loi de *l'offre et de la demande* qui a été regardée si longtemps comme la clef d'or de la théorie de la valeur. Cette loi est une formule à la fois vague et commode, — commode parce qu'elle est vague, et de là son immense succès — de la manière dont s'opèrent les variations des prix ; mais elle ne donne nullement la cause de ces variations. Par exemple, à la Bourse, on voit toujours que, quand une valeur est offerte par un plus grand nombre de vendeurs, elle baisse, que, quand elle est demandée par un plus grand nombre d'acheteurs, elle hausse; (sans qu'il y ait, d'ailleurs, la moindre proportionnalité entre l'augmentation de la demande ou de l'offre et le degré de la hausse ou de la baisse). Mais la question est de savoir pourquoi, aujourd'hui plutôt qu'hier, à 4 heures du soir plutôt qu'à midi, le nombre des offreurs s'est trouvé accru ou celui des demandeurs ; et pourquoi, ce qui ne revient pas au même, le désir des uns ou des autres s'est augmenté jusqu'à tel ou tel point. C'est précisément à cette question que j'ai tâché de répondre.

Pourquoi, par exemple, pendant que l'ensemble des produits et d'abord le blé baissaient de prix sans interruption, de 1874 à 1887, le prix des bestiaux, des viandes importées même, du beurre, du lait, s'élevait-il ou se maintenait-il? Cependant le nombre des bêtes à cornes augmentait bien plus rapidement, certes, que la population. Si



donc le *besoin de manger de la viande* eût été le même qu'autrefois, la viande, beaucoup plus offerte, aurait dû s'avilir comme le blé. Mais l'accroissement du besoin de manger de la viande a fait contrepoids à l'augmentation de l'offre. Et vous croyez m'avoir expliqué la hausse du prix de la viande en me disant que la demande de viande a augmenté? Mais pourquoi ce besoin de manger de la viande s'est-il développé? Voilà ce qu'il s'agit de savoir, car c'est là la vraie cause de cette exception à la baisse générale des prix de 1874 à 1887. En faisant cette recherche, on verrait facilement que les vrais « facteurs » de cette propagation des habitudes carnivores et, par suite, du prix de la viande, sont des idées et des diffusions d'idées : l'idée, démontrée par des savants, que la viande contribue plus qu'une nourriture exclusivement végétale à fortifier les bras de l'ouvrier ; l'idée que tous les hommes sont égaux, d'où le penchant redoublé à copier ses supérieurs, en mangeant de la viande comme eux, etc. ; l'idée que l'ouvrier a *droit* à un certain confort, dont la nourriture animale, y compris le lait et le beurre, fait partie, etc. En d'autres termes, c'est parce que l'*étalon de vie* s'est élevé que le *prix de la viande* a haussé.

L'offre, dans les deux sens indiqués, (nombre des offreurs ou intensité de leurs désirs), aura beau augmenter, si l'on ignore cette augmentation dans le public du marché (je ne dis pas à la Bourse, où cette ignorance est plus malaisée [1]), le prix n'en sera point diminué. Elle aura beau diminuer, si l'on ignore cette diminution, le prix n'en sera point accru. La demande, dans les deux sens en question, aura beau augmenter ou diminuer, si l'on ignore cette aug-

(1) Encore y a-t-il des cas où, dans la même séance de Bourse, *au même instant*, la même valeur se vend à des prix très différents. Cela s'est vu à la Bourse de New-York, le 10 mai 1901, au moment d'une crise provoquée par le duel de deux trusts. Les demandes d'achat se succédaient avec une telle rapidité que les agents de change n'avaient plus la possibilité d'établir une cote ; « et des valeurs se vendaient à 700 dollars dans un coin du hall, que dans un autre coin, à la même minute précise, on pouvait avoir pour 400 dollars... »

mentation ou cette diminution, le prix ne variera point. C'est donc seulement *en tant que connues* que les variations de l'offre et de la demande agissent sur les variations du prix. Mais elles sont le plus souvent *très mal connues*, assez souvent même imaginaires. N'importe, c'est leur augmentation ou leur diminution *crue*, imaginée, et non leur augmentation ou leur diminution réelle, qui est efficace. Et en quel sens est-elle efficace ? Est-ce que le vendeur qui croit — sur la foi d'une nouvelle de Bourse ou de journal — que la demande d'un article ou sa possession a doublé va, immédiatement, être amené pour ainsi dire par force à exiger un prix deux fois plus fort de cet article ? Pas le moins du monde. D'abord, remarquons que, s'il est seul à avoir connaissance de cette augmentation de la demande, si les autres possesseurs de l'article et les acheteurs présumés l'ignorent *encore*, personne ne consentira à lui payer ses marchandises un centime de plus. Il faut donc que son exigence trouve à s'appuyer sur la croyance, pareille à la sienne, des autres vendeurs et des acheteurs, croyance qui est très inégale, très faible chez les uns, très forte chez les autres, et qui porte sur une augmentation très exagérée chez les uns, très inférieure à la réalité chez les autres.

Dira-t-on que, du pêle-mêle de ces *estimations* si diverses, il se dégage *une moyenne* qui, fatalement, détermine le prix, comme un abaissement de la température détermine le niveau du mercure dans le thermomètre ? C'est l'hypothèse la plus gratuite et la plus invraisemblable. L'observation, dans la mesure où l'on peut observer ces choses, montre que, dès la première information parvenue à l'un des vendeurs ou à l'un des acheteurs, il y a diffusion imitative de cette nouvelle et de la foi en elle parmi le public du marché (parmi le monde de la Bourse, par exemple) et qu'avant peu il s'établit un même niveau de croyance à peu près unanime et à peu près égale momentanément, qui est, non pas la moyenne d'évaluations spontanément formées, mais la géné-

ralisation d'une évaluation individuelle imposée par le prestige du nom, de la fortune, de l'autorité personnelle, et d'ordinaire beaucoup plus optimiste ou beaucoup plus pessimiste que ne le serait la moyenne si la plupart des hommes étaient abandonnés aux inspirations de leur jugement individuel. Les entraînements de l'exemple les font dévier de ce point et s'arrêter bien au-dessus ou bien au-dessous.

Maintenant, l'*opinion*[1] s'étant fixée à un certain niveau relativement aux variations de l'offre ou de la demande virtuelles *au prix actuel*, tout le monde sent que ce prix doit varier aussi. Pourquoi ? Parce que la fonction du prix est précisément d'établir l'équation de l'offre et de la demande réelles entendues au sens du nombre des choses effectivement offertes et du nombre des demandes effectives, c'est-à-dire des ventes et des achats ; car c'est *le prix qui règle la hauteur des deux*. Dès lors, le problème qui se pose à tous, c'est, — puisqu'on croit que l'équilibre entre l'offre et la demande au prix actuel vient de se rompre — de le rétablir au plus tôt. Et comment le rétablit-on ? En tâtonnant. Un vendeur prend l'initiative de proposer un prix un peu différent du précédent, et ce prix a pour effet de faire varier l'offre et la demande ; mais, il est bien rare que, du premier coup, l'équilibre soit atteint ; il faut, auparavant, traverser une petite crise d'oscillations du prix, comme il s'en voit à toutes les séances de Bourse un peu agitées.

Or, quels sont les caractères propres du prix qui établit l'équation dont il s'agit ? Là est le nœud du problème de la valeur-prix. J'ai essayé de le résoudre, en supposant, d'abord, pour le simplifier, que toutes les fortunes sont égales : il devient clair alors qu'on n'a plus à tenir compte que de l'iné-

(1) Est-il utile de dire que là où il n'y a pas d'*opinion* publique, il n'y a point de *valeur* possible ? Quand la conversation fonctionne peu, quand il n'y a ni littérature ni art pour l'alimenter, il n'y a pas d'opinion publique à vrai dire. Donc, il y a des états sociaux dont la vie économique se passe de l'idée de valeur. L'idée de valeur va s'accentuant, se précisant, s'élargissant, avec le progrès de la civilisation.

galité des désirs et des croyances entre lesquels doit opter chaque acheteur ou chaque vendeur qui hésite à sacrifier certains désirs à certains autres, certains jugements à certains autres, dans l'impossibilité où il est, par les limites de sa fortune, de les satisfaire tous à la fois, de les formuler tous à la fois, et au même degré. Puis, revenant à la vérité des faits, à l'inégalité des fortunes, on complique de ce nouvel élément les données du problème à résoudre. La conclusion est celle-ci : le prix établissant l'équation voulue est celui qui correspond à la somme la plus forte que peuvent donner de l'article ou du service en question les fortunes les plus faibles parmi le groupe de tous ceux qui, à ce prix, préfèrent l'acquisition de cet article ou de ce service à la perte de l'argent qu'il coûte. Ce groupe est limité par le groupe de ceux qui préfèrent garder leur argent. C'est *sur la limite* de ces deux groupes que se rencontre le prix dont il s'agit, le prix qui est propre à établir l'équation demandée. Sur cette frontière flottent ceux qui désirent presque autant garder leur argent que d'en faire cet emploi. Pour ceux-ci, et ils sont souvent très nombreux, il y a conflit mutuel, *duel logique* ou *duel téléologique*, entre deux jugements contradictoires, entre deux contraires désirs. C'est d'un grand nombre de ces combats intérieurs, de ces crises sourdes et cachées, que sort le prix, leur dénoûment.

VII

Il y a une considération dont je n'ai rien dit jusqu'ici et qui mérite d'être notée : elle a trait à l'influence *toute logique* qu'exerce sur le prix d'un article, dont les conditions d'offre et de demande sont restées les mêmes, le changement survenu dans le prix d'un autre article, sans nul rapport avec le premier, par suite d'une variation de l'offre ou de la demande résultant de causes psychologiques. Sur un même marché,

l'ensemble des prix forme système, et leur solidarité est parfois d'ordre exclusivement logique, quand elle n'est pas l'effet d'un entraînement irrationnel. Si l'on doutait de la nécessité de distinguer l'action économique des croyances et des jugements de celle des désirs, il suffirait de songer à l'extrême *sensibilité* des cotes de la Bourse, où, dès qu'une valeur est atteinte par un événement inattendu, un grand nombre d'autres, sans nul lien de dépendance causale avec elle, baissent aussi. Mais voici un exemple plus tangible, qui nous fait remonter aux premières origines de l'échange. Quand le capitaine Wallis en 1767, après quelques escarmouches, fut parvenu à entrer en rapports d'échange avec les naturels d'O-tahiti, une sorte de prix ne tarda pas à s'établir. Pour un cochon de grosseur moyenne, qu'amenaient les O-tahitiens, on leur donnait un nombre précis de petits clous de fer: c'était le tarif. Mais, quelques jours après, les matelots ayant répondu aux avances des jeunes o-tahitiennes, se trouvèrent conduits, par leur goût devenu très vif pour ces belles insulaires, à s'emparer de tout le fer qu'ils pouvaient dérober du navire. « Les clous qu'on avait apportés pour commercer n'étant pas toujours sous leurs mains, ils en arrachèrent de différentes parties du vaisseau, particulièrement ceux qui attachent les taquets d'amures », si bien que leur galanterie devenait un véritable danger pour la conservation du navire. Or, ces clous étaient plus grands que les clous habituels ; d'où il résulta que, à partir de ce moment les indigènes refusèrent de donner leurs porcs pour les petits clous dont ils s'étaient parfaitement contentés jusque-là. Ils se disaient paraît-il que, puisqu'un *article* de bien moindre valeur à leurs yeux, était coté un gros clou, à fortiori, et logiquement, un gros animal bon à manger ne pouvait être vendu moins cher. — Ici, qu'on le remarque, le nombre des offreurs et le nombre des demandeurs sont restés les mêmes, et il n'y a pas de raison de croire que le désir de vendre, chez les uns, ou le désir d'acheter chez les autres, aient sensible-

ment varié, tout de suite après la mise en circulation des gros clous. Mais la croyance que la valeur d'un porc est égale à quelques petits clous a été remplacée, dans l'esprit des O-tahitiens, par la croyance qu'elle est égale à quelques gros clous ; c'est toute la différence ; et cette substitution d'un jugement à un autre, qui s'explique elle-même par une opération logique, par un syllogisme implicite, a suffi à faire hausser le prix.

VIII

De plus en plus, nous le savons, le prix est fixé par le vendeur. Faut-il accorder à certains économistes que, en le fixant, le vendeur est déterminé ou doit être déterminé avant tout par le montant des frais de production ? Nullement. Le vendeur se règle, ne craignons pas de le répéter, sur l'intensité du désir d'acquisition qu'il suppose, à certains signes, exister chez un nombre suffisant d'acheteurs éventuels, et sur le degré de fortune que ceux-ci lui paraissent posséder. Aussi, quand un article nouveau est mis à la mode dans un monde riche, le prix est-il extrêmement supérieur aux frais de production. Plus tard, quand ce qui était objet de luxe sera devenu, par cascades ou cascatelles d'imitation, article de première ou de seconde nécessité, le prix peu à peu s'abaissera. Mais s'abaissera-t-il, d'une manière permanente du moins, jusqu'à la limite du coût des frais ? Non. Rien de plus inégal que ce coût pour des producteurs différents, et cette prétendue limite est l'illimité même ; à moins qu'on ne prétende, par hasard, qu'il s'agit du *taux moyen* des frais. Mais pourquoi serait-ce le taux moyen, variable lui-même, plutôt que le taux le plus bas ou le taux le plus élevé ? Il semble que le taux le plus bas serait la seule limite vraiment infranchissable, et que, en effet, dans les moments de concurrence effrénée entre pro-

ducteurs de même article, l'abaissement du prix doit descendre jusque-là, mais temporairement, jusqu'à ce que, tous les concurrents, sauf un seul, ayant succombé dans cette lutte meurtrière, le survivant relève bientôt ses prix. Mais quelle raison y a-t-il de réserver l'épithète de *normal* et de *légitime*, parmi ces prix changeants, au seul prix temporaire et passager, qui est égal au taux minimum des frais? Il n'y en a pas. Il y en a d'autant moins que la concurrence des producteurs n'a rien de plus normal en soi, il s'en faut, que leur association. Or, quand ils s'associent, prennent-ils pour fondement du prix qu'ils imposent au public le coût de production? Non, ils se préoccupent, avant tout, de scruter le *cœur* et la *bourse* du public, de la partie du public à laquelle ils s'adressent, et de rechercher, — pour chaque prix proposé entre eux, en discussion — quel est le nombre d'acheteurs qui, vu leur désir d'acquisition et leurs idées, combinés avec leur fortune, seront vraisemblablement disposés à accepter ce prix ? Il faut toujours en revenir là. Et l'État collectiviste lui-même serait obligé de faire des calculs pareils.

Bien que la théorie de la valeur des produits fondée sur la quantité de travail dépensée à les fabriquer soit surabondamment réfutée par tout ce qui précède, il n'est pas inutile de présenter encore quelques considérations à ce sujet. D'après un économiste italien, l'idée de valeur aurait subi l'évolution historique suivante : basée primitivement sur l'utilité, elle irait se fondant de plus en plus sur la quantité de travail. Nous savons qu'il n'en est rien, que la valeur a toujours été causée par des désirs et des croyances qui ont changé d'âge en âge; que les mutations de désirs et de croyances, de besoins, sont fonction d'inventions et de découvertes successives ; et que jamais le degré d'*utilité crue* d'un produit obtenu grâce à celles-ci, j'entends d'utilité relative et comparée à celle des autres produits à sacrifier pour l'acquérir, n'a cessé d'être le fondement du prix. On ne

tient compte, et on n'a jamais tenu compte, de la dose de travail fournie par l'ouvrier, dans l'estimation de la valeur des choses, que dans la mesure où la croyance au droit de l'ouvrier d'exiger cela, par suite de principes nouveaux émis par des penseurs, s'est généralisée et enracinée. Mais pourquoi serait-ce aux époques les plus avancées de l'évolution économique que cette croyance se répandrait et se fortifierait, justifiée en apparence? C'est plutôt aux époques de barbarie. En effet, c'est seulement dans l'hypothèse d'une industrie et d'une consommation routinières, immuables, non progressistes, que cette estimation de la valeur d'un produit d'après la quantité de travail employée à le faire peut avoir chance de s'accréditer. Si le prix du produit, dans cette hypothèse, devenait insuffisant pour payer le travail nécessaire à sa reproduction ultérieure — travail qui serait alors nécessairement égal au travail dépensé antérieurement pour le produire — on renoncerait à cette fabrication; ou bien, si l'on voulait fabriquer de nouveau il faudrait bien relever le prix au niveau précédent. — Supposez, au contraire, une époque inventive et rénovatrice, où, dans l'intervalle de quelques années, toute fabrication ait reçu des améliorations notables, c'est sur la quantité de travail *ultérieure*, et non sur la quantité de travail *antérieure*, que se réglerait le prix du produit, si du moins le besoin de ce *mètre* objectif se faisait sentir [1].

(1) Carey est à citer ici, parce que, tout en fondant comme Bastiat et comme Marx sa théorie de la valeur sur la quantité de travail, il a entrevu les difficultées auxquelles elle se heurte. « Pour que la quantité de travail, dit-il, puisse devenir une mesure de la valeur, il faut qu'il existe un pouvoir égal de disposer des services de la nature », c'est-à-dire qu'il n'y ait pas facilité plus grande pour l'un que pour l'autre des travailleurs d'utiliser ces forces, ou qu'aucune invention nouvelle n'ait apparu, propre à donner à celui qui en dispose un avantage sur autrui pour l'exploitation de ces forces. Autrement dit, Carey est forcé de convenir que la valeur des choses dépend, *en partie au moins*, de l'accident du génie, de l'invention nouvelle et aussi bien des circonstances qui permettent de monopoliser une invention ancienne ou nouvelle. « Une hache fabriquée il y a cinquante ans, d'une qualité égale à la meilleure fabriquée de nos jours, dit-il, et qui serait restée sans emploi, ne s'échangerait pas aujourd'hui contre une somme équivalente à la moitié de celle qu'on l'eût payée au moment de sa fabrication... »

Mais la qualité du travail, à ce point de vue, importe bien plus que sa quantité. Ou plutôt sa quantité n'a de sens que dans les limites d'une qualité déterminée. A propos de chaque espèce de travail considérée à part, on peut dire s'il y a augmentation ou diminution de travail. A cet égard, la notion de quantité de travail est fort nette. Mais elle s'obscurcit étrangement quand, rapprochant deux ou plusieurs travaux d'espèces différentes, on leur cherche une commune mesure. Là est l'écueil de la théorie que je combats. Il y a cependant une commune mesure, mais une seule, et elle est toute psychologique : c'est la quantité du désir satisfait par le produit du travail. Car nous savons que le désir reste essentiellement le même, quelle que soit l'hétérogénéité des objets désirés.

Voilà une objection grave, certes, contre la théorie du travail mesure de la valeur. Carey aboutit à cette formule : la valeur d'une chose, dit-il, est déterminée *par le prix que coûterait sa reproduction* (au moment où elle a été fabriquée). « On peut aujourd'hui se procurer, en échange du travail d'un ouvrier habile pendant un seul jour, un exemplaire de la Bible mieux fabriqué que celui qu'on eût obtenu il y a cinquante ans en échange du travail d'une semaine. La conséquence nécessaire de ce fait a été une diminution dans la valeur de tous les exemplaires de la Bible existant... » — Cependant il se fait lui-même une objection : Quand il s'agit d'un article *qui ne saurait être reproduit* — un chef-d'œuvre du maître mort, une œuvre artistique de premier ordre — comment sera déterminée la valeur? Il répond — il est forcé de répondre et sa réponse obligatoire est un acheminement vers notre théorie — : « Sa valeur n'a d'autre limite que les caprices de ceux qui *désiraient* posséder cet article ou qui possèdent le moyen de le payer... » Il aurait dû dire : « sa valeur n'a d'autre limite que le *désir le plus fort*, combiné avec le *jugement le plus favorable*, de ceux qui offrent de l'acheter, le tout combiné *avec le taux de leur fortune...* »

CHAPITRE III

LES LUTTES

I

Dans le chapitre précédent, nous avons étudié une lutte de désirs et de jugements tout interne, une concurrence purement psychologique, mais d'où, par la détermination des prix, découlaient les conséquences économiques les plus importantes. Cette lutte psycho-économique a embrassé à la fois le champ de la production, de la consommation et de la monnaie.

Arrivons maintenant aux luttes économiques externes, c'est-à-dire inter-psychologiques. Pour être sûr de n'omettre aucune partie de ce grand sujet, nous allons traiter successivement des conflits ou des désaccords : 1° de la production avec elle-même ; 2° de la consommation avec elle-même ; 3° de la production avec la consommation ; 4° de la monnaie avec elle-même ; 5° de la monnaie avec la production et la consommation. Et chacune de ces divisions demande à être subdivisée.

Les luttes de la production avec elle-même peuvent être divisées ainsi : 1° Entre co-producteurs d'un même atelier, d'une même usine ; entre patrons et ouvriers notamment. L'arme habituelle de ces luttes, de la part des patrons, est la fermeture des ateliers, le chômage forcé ; de la part des ouvriers, la *grève*.

2° Entre producteurs différents d'un même article, d'une même marchandise, d'abord dans une même nation. C'est le cas de la concurrence proprement dite. Les armes

employées dans cette lutte réputée féconde sont des plus variées, et souvent empoisonnées. L'abaissement du prix du produit n'est, en effet, qu'un des moyens, — et non le plus sûr ni le plus fréquent, — que les producteurs mettent en œuvre pour triompher de leurs rivaux. Ils ont surtout confiance dans la réclame mensongère, dans la calomnie répandue contre les produits concurrents, dans l'art de faire souffler vers soi le vent de la mode, dans l'achat des journalistes et parfois des pouvoirs publics.

3° Entre producteurs nationaux et étrangers d'un même produit. On lutte ici à coups de tarifs de douane, jusqu'à ce que de cette guerre douanière on passe de temps en temps, à la guerre véritable. C'est une grande erreur de ne s'occuper du protectionnisme qu'à propos de la concurrence, comme si celle-ci était la règle dont celui-là n'est que l'exception, ou comme si le concurrence était le phénomène positif dont le protectionnisme ne serait que le côté négatif, le revers de la médaille. En réalité, la libre concurrence entre producteurs appartenant à des nations différentes n'a jamais été qu'un fait exceptionnel, et toujours précédé par la protection ou la prohibition, à laquelle elle s'oppose et qu'elle nie. La protection, la prohibition est, historiquement, le fait positif et primitif, dont le libre échange n'est que la négation subséquente. Toute évolution industrielle commence par le protectionnisme ou le prohibitionnisme familial, auquel succède le libre échange restreint et partiel, suivi d'un protectionnisme élargi, le protectionnisme municipal, d'où l'on passe, à travers des traités de commerce de ville à ville, à un protectionnisme provincial, puis plus tard à un protectionnisme national, à un protectionnisme fédéral. Libre échange et protectionnisme alternent ainsi, en s'élargissant sans cesse l'un et l'autre, sans qu'on puisse prédire avec certitude quel sera le terme final, puisque le libre échange, idéal international sans cesse souriant, ne pourra se réaliser pleinement que si l'unité politique du monde

entier, sous forme fédérative ou impériale, parvient à s'établir.

4° Entre producteurs (nationaux ou étrangers) d'articles *différents*, il existe aussi une lutte constante et profonde, mais inaperçue, tandis que tout le monde est frappé du fait inverse, à savoir les services mutuels que se rendent les producteurs d'articles différents en se servant de débouché les uns aux autres. Oui, dans beaucoup de cas; mais, dans beaucoup de cas aussi, ils se font tort les uns aux autres. Car les divers produits industriels se disputent entre eux le *désir* de chaque individu, comme les diverses idées circulant dans l'air se disputent sa *croyance*. Ni la quantité de croyance, ni la quantité de désir ne sont indéfiniment extensibles.

Les luttes de la consommation avec elle-même sont de plusieurs sortes. Elles ont lieu : 1° Entre consommateurs nationaux dont les uns veulent se réserver la jouissance exclusive de certains articles, soit par égoïsme, soit par vanité: car il y a des monopoles de consommation, comme des monopoles de production. Et les premiers, en tout temps, même aux âges démocratiques, ne sont pas moins avidement recherchés que les seconds. L'arme de ces luttes est tantôt la *loi somptuaire* par laquelle une classe aristocratique interdit aux classes inférieures certains aliments, certains vêtements, certaines parures, et qui se survit, en temps démocratique, par l'interdiction de porter certains insignes, certaines décorations, sans y avoir droit; tantôt la cherté artificielle de certains produits, comme, par exemple, celle des automobiles, grâce à laquelle pendant quelques années, certains groupes riches ont cherché à se réserver le privilège de ce nouveau mode de locomotion. Quand il s'agit d'articles de première nécessité, du blé par exemple en temps de famine, la guerre intestine des consommateurs devient sauvage, et l'on sait à quels excès monstrueux elle peut conduire.

2° Entre consommateurs nationaux et consommateurs étrangers. Bien longtemps avant de désirer l'exportation de ses produits et encore moins l'importation des produits exotiques, une nation commence par être fière de ce qu'elle consomme, comme en général de tout ce qui lui appartient, et par se persuader que nul article du dehors ne vaut les articles indigènes. Il lui semble que son blé, son vin, ses fruits, ses étoffes, à plus forte raison ses armes traditionnelles, sont autant de gloires nationales et qu'on ne saurait sans manquer au premier devoir du patriotisme y faire participer l'étranger non naturalisé. De là des lois qui défendent la sortie d'abord de toutes sortes de marchandises, puis de quelques-unes seulement, des blés notamment et des armes.

3° Non seulement les consommateurs (nationaux ou étrangers) d'un même produit, sont en conflit, latent ou manifeste, quand ce produit est en quantité limitée et inextensible, mais encore les consommateurs d'articles différents, même des articles les plus hétérogènes, se combattent souvent, et ont des intérêts contraires, par la même raison que les producteurs de ces articles, comme il a été indiqué plus haut, se nuisent fréquemment. Il est fâcheux, pour les consommateurs de maïs, de voir se développer la consommation du tabac, plante dont la culture se répand aux dépens de celle du maïs. Le développement des dépenses de luxe, en détournant les bras et les capitaux vers les industries correspondantes, peut faire renchérir les objets de première nécessité et nuire gravement à leurs consommateurs. Il y a une foule de consommations en apparence sans nul lien entre elles, dont les unes impliquent contradiction de ce que les autres affirment ou poursuivent implicitement, ou leur apportent une confirmation implicite, en sorte que le développement des unes contrarie ou favorise le développement des autres.

Les luttes de la production avec la consommation sont plus intéressantes encore. Elles comprennent : 1° Les efforts

contraires et contradictoires des producteurs et des consommateurs (soit nationaux soit étrangers) qui cherchent à vendre le plus cher ou à acheter le meilleur marché possible. Dans ce grand conflit constant et universel, les producteurs ont pour arme l'accord clandestin, les trusts ; les consommateurs, quand ils ont conscience de leur force numérique, les lois de maximum, les taxes municipales, les tarifications et les réglementations légales.

2° Les désaccords entre la quantité (ou la qualité) des produits, et la quantité ou la nature des besoins. Cette discordance ou plutôt cette rupture d'accord, peut consister, en ce qui concerne la quantité, dans un *excès* ou dans un *déficit* de production. Dans un excès : cela peut tenir soit à une surproduction suscitée par une fièvre industrielle qui s'est propagée, soit à un resserrement de la consommation. Dans un déficit : soit parce que la consommation a diminué, soit parce que la consommation s'est accrue. Et, parmi les causes qui peuvent faire augmenter la consommation, il convient de mettre à part l'accroissement rapide de la population.

En ce qui concerne la qualité, les désaccords peuvent consister soit dans l'abus des contrefaçons et des fabrications de pacotille qui trompent et dégoûtent un public soucieux d'aliments sains, de vêtements et d'ameublements solides, soit, à l'inverse, dans une recherche exagérée de l'excellence et de la solidité des produits, devenus (sous l'empire des règlements de corporation démodés) trop soignés et trop coûteux pour les goûts d'un public vulgaire ou pressé, qui préfère des articles de qualité médiocre mais fréquemment renouvelés à des articles de premier ordre mais inusables. C'est à ce double point de vue qu'il serait bon d'apprécier les réglementations corporatives du moyen âge et les législations modernes sur le travail industriel.

Ces dés[illegible]ds entre produits et besoins sont en même temps, [illegible] sans peine, des conflits entre producteurs [illegible]s. Les premiers, quand ils s'aperçoivent de

la surabondance de leur fabrication, emploient toutes sortes de mensonges pour la dissimuler, de même que la mauvaise qualité de leurs produits, et pour les écouler sans en abaisser le prix ; mais, bon gré malgré, ils doivent les offrir à des prix de plus en plus bas, pendant que les consommateurs, découvrant la fraude, se font valoir. Ou bien, si l'offre est inférieure à la demande, les produits aux besoins, les fabricants chercheront à exagérer la rareté des produits pour en élever le prix encore davantage. Au cours de ces combats de Bourses, il y a bien des morts et des blessés, bien des faillites et des ruines du côté des producteurs, et, du côté des consommateurs, bien des privations et des gênes, non moins douloureuses quoiqu'elles fassent moins de bruit.

Il y a enfin à considérer les luttes de nature monétaire. D'abord, la monnaie peut être en lutte avec elle-même. 1° Dans chaque nation, l'unification monétaire, qui d'ailleurs est bien rarement complète, a toujours été précédée d'une longue période où des monnaies diverses,royales, seigneuriales, se disputaient le marché, et dont quelques-unes, à la longue, à raison de leur pureté plus grande, ou du prestige supérieur de l'autorité dont elles émanaient, ont fini par refouler les autres, par envahir leur domaine, jusqu'à ce qu'une refonte générale des monnaies ait consacré leur triomphe. Rien de plus important, au point de vue de la prospérité industrielle et commerciale, que les péripéties et le dénouement de cette concurrence inter-monétaire. — A ce conflit séculaire se rattache la grave question du bi-métallisme, qui en est la reprise agrandie et simplifiée. La monnaie d'or et la monnaie d'argent poursuivent leur duel avec un acharnement marqué longtemps après que la *livre tournois* et la *livre parisis* ont cessé de se combattre. Tantôt l'argent l'emporte comme au Mexique ; tantôt, et de plus en plus, l'or prévaut. Les coups décisifs, dans cette lutte, sont portés par les découvertes de mines qui font varier la

valeur relative des deux métaux, légalement fixée. Cette fixité est un mensonge conventionnel constamment contredit, et cette contradiction, qui est un état de conflit psychologique chronique, a pour effet, comme on sait, l'émigration de la bonne monnaie. L'altération des monnaies, pratiquée de temps à autre par les rois faux-monnayeurs de jadis, créait un mensonge conventionnel analogue, cause de perturbations encore plus redoutables.

2° Les luttes des diverses monnaies pour la domination du marché, après avoir pris fin dans chaque État, s'avivent d'État à État. Au point de civilisation où nous sommes parvenus, le franc, la livre sterling, le mark, le florin, etc., se gênent réciproquement dans leurs mouvements circulatoires, et cherchent à gagner du terrain les uns sur les autres. La nécessité de changer de monnaie à chaque passage de frontière, et de se tenir au courant des variations continuelles du change, est devenue une entrave de plus en plus sentie, dont les peuples européens s'affranchissent par degrés moyennant des conventions internationales.

En second lieu, la monnaie peut être en désaccord avec les besoins de la production et de la consommation, auxquels elle doit répondre; et ces troubles fonctionnels, appelés, quand ils deviennent aigus, crises financières, engendrent les conflits parfois les plus douloureux. Ils sont de deux sortes :

1° Quand, par la découverte d'abondantes mines d'or ou d'argent, comme au XVIe et au XVIIe siècles, la masse des métaux précieux en circulation sur tout un continent vient à s'accroître brusquement, ou quand, sur une moindre échelle, dans une nation victorieuse, le payement d'une énorme indemnité de guerre y produit les mêmes effets, le système de tous les prix est profondément bouleversé, et une lutte de tous les jours s'engage, sourde et tenace, entre ceux qui ont intérêt à enrayer le mouvement ascendant des prix, parce que les prix anciens leur sont avan-

tageux, et ceux qui ont intérêt à le favoriser. Combien ce marchandage a dû être général, prolongé et âpre, nous en pouvons juger par ce fait que, la masse des métaux précieux ayant décuplé en Europe pendant la siècle qui a suivi la découverte de l'Amérique, la moyenne des prix a seulement quintuplé.

2° Plus courtes, mais beaucoup plus violentes sont les crises financières dues à une cause précisément contraire, au déficit brusque de monnaie sur un marché. Ce sont des anomalies presque périodiques dont nous nous occuperons plus loin.

3° A ces discordances *quantitatives* entre la monnaie et les besoins de l'échange, entre l'organe et sa fonction, doivent s'ajouter les discordances *qualitatives* qui résultent de ce que l'unité ou les unités monétaires sont mal choisies, — le *franc* par exemple est une unité trop basse, et surtout le *centime*, ce qui complique continuellement et inutilement les calculs — ou bien de ce que les pièces ont été mal frappées, mal composées.

Nous allons examiner, dans l'ordre indiqué ci-dessus, les principales formes des luttes économiques que nous venons d'énumérer. Nous réservons pour un chapitre final l'ensemble des conflits aigus nés de ces luttes. Nous allons d'abord étudier celles-ci en ce qu'elles ont d'habituel et pour ainsi dire de normal. Occupons-nous donc, en premier lieu, des luttes de la production avec elle-même, qui se subdivisent en : 1° luttes entre co-producteurs d'un même atelier, d'une même fabrique, c'est-à-dire entre patrons et ouvriers; 2° luttes entre producteurs d'un même article dans des ateliers différents, mais nationaux; 3° entre producteurs similaires mais internationaux; 4° entre producteurs d'articles hétérogènes.

La première de ces subdivisions n'a d'intérêt qu'en ce qui concerne les *grèves*, qui, étant un conflit des plus aigus, seront examinées plus loin. Passons donc à la deuxième subdivision.

II

LA CONCURRENCE

Non moins intéressants que les conflits du patron et de ses ouvriers, co-producteurs d'un même produit dans un même atelier ou une même usine, sont les conflits des producteurs d'un même article dans des ateliers ou des usines différents. C'est à cette lutte surtout qu'ont eu égard les économistes qui ont parlé de la concurrence et vanté ses vertus magiques. On peut s'étonner, disons-le tout d'abord, d'entendre les mêmes écrivains, assez souvent, célébrer à la fois les louanges de la concurrence et celles de l'échange. L'échange est l'harmonie des producteurs d'articles dissemblables; la concurrence est l'antagonisme des producteurs d'articles similaires. Louer en même temps l'association et la guerre, — la guerre que l'on maudit d'ailleurs sous son esprit militaire, mais que l'on surfait, en revanche, sous ses formes industrielles, — n'est-ce pas quelque peu contradictoire? Stuart Mill nous explique très bien pourquoi les économistes ont de tout temps fermé les yeux à certaines vérités et outré l'importance de leurs principes. A propos de la *concurrence* et de la *coutume* et de leur action sur la répartition des produits, il écrit: « Les économistes se sont accoutumés à donner une importance presque exclusive au premier de ces mobiles, à exagérer l'effet de la concurrence et à tenir peu de compte de l'autre principe qui le combat... C'est ce qu'on peut jusqu'à un certain point concevoir si l'on considère que *c'est seulement grâce au principe de la concurrence que l'économie politique a quelque prétention au*

caractère scientifique. En tant que les rentes, les profits, les salaires, les prix, sont déterminés par la concurrence, on peut leur assigner des lois. Supposez que la concurrence soit leur unique régulateur et l'on pourra poser des principes d'une généralité étendue et d'une exactitude scientifique qui les régiront. *C'est avec raison que l'économiste pense que c'est là son domaine propre.* » Ainsi, Stuart Mill partage l'erreur qu'il signale et qu'il prend pour une vérité évidente. Il n'a pas vu, non plus que les autres écrivains, que l'action de la coutume — et aussi des autres formes de l'imitation — peut donner lieu, aussi bien et beaucoup mieux que l'action de la concurrence, à des « principes d'une généralité étendue et d'un exactitude scientifique. » Et c'est pour n'avoir pas vu cela que, comme tous ses collègues, il s'est opiniâtré à poursuivre un ancien sillon où il a fleuri bien plus d'herbes folles que de blé...

Les économistes ont cru avoir suffisamment traité des effets de la coutume, quand ils en ont dit un mot, en passant, comme s'il s'agissait d'une simple *perturbation* des courbes soi-disant régulières tracées sous l'influence de la concurrence, c'est-à-dire de l'offre et de la demande. Mais ils ont oublié que les astronomes regardent les perturbations comme soumises elles-mêmes à des lois régulières, aussi régulières que les lois d'après lesquelles les ellipses planétaires sont produites, et que perturbations et ellipses sont des conséquences d'un même principe. L'économie politique ne sera constituée que le jour où on aura reconnu quelque chose d'analogue à ce qu'ont vu les astronomes.

Si la concurrence est la loi suprême des prix, les prix déterminés par la concurrence sont toujours les seuls justes, et, quand la concurrence tend à ruiner une industrie par des prix décourageants, comme ceux de la soie en 1885, tout syndicat qui s'établit — comme il s'en est établi à cette époque entre une maison lyonnaise et des maisons italiennes[1]

(1) Voir Claudio Jannet, *le Capital*.

— doit être interdit. Cependant, ce sont les prix imposés par ce syndicat d'accaparement qui ont sauvé l'industrie de la soie. Cet exemple n'est pas unique ; mais, le serait-il, il suffirait à montrer le caractère tout empirique des vertus prêtées à la concurrence. En réalité, tout syndicat qui se forme tend à imposer un prix ou un salaire autre que celui que la libre concurrence établirait, et, dans une certaine mesure, il y parvient le plus souvent, on peut dire toujours. Donc, ou il faut proscrire tous les syndicats, ou il faut admettre que leur visée peut être légitime, que le prix obtenu par leur influence peut être plus juste et plus utile au bien général que le prix résultant de la concurrence ; et dès lors, c'est en dehors de celle-ci, on doit en convenir, qu'il faut chercher la pierre de touche du juste prix, du prix naturel et normal.

Disons franchement que les prix fixés par la concurrence sont toujours plus ou moins injustes, quelquefois d'une injustice criante, soit par excès, comme les honoraires de certains spécialistes ou de certains artistes même, soit par défaut, comme le salaire de beaucoup d'ouvriers et surtout de beaucoup d'ouvrières, de certains fonctionnaires aussi, comme le prix de vente de certains produits agricoles, et qu'il est nécessaire de rectifier ces erreurs, de réfréner ces exagérations dans un sens ou dans l'autre [1]. La difficulté est de trouver un bon frein, qui ne fasse pas plus de mal que le mal combattu par lui. Reconnaissons que l'établissement des syndicats n'est qu'une solution provisoire. Tout syndicat de vendeurs tendant à susciter un syndicat d'acheteurs correspondant, tout syndicat de patrons ou d'ouvriers tendant à susciter un syndicat contraire d'ouvriers ou de patrons, la

(1) Carey a montré une différence importante entre la concurrence des produits et la *concurrence des services*. Si l'homme qui n'a que ses bras pour vivre et qui les offre est en concurrence avec un autre qui les offre aussi, il peut se trouver conduit à les offrir pour rien, c'est-à-dire à accepter la vie d'esclave, qui travaille gratis. En ce sens, Carey a raison de dire que « toute la question de la liberté et de l'esclavage pour l'homme est contenue dans celle de la concurrence... »

lutte d'influences entre syndicats fait renaître la concurrence, sous une forme seulement accentuée et amplifiée. Dira-t-on que les injustices produites par la concurrence primitive, que les syndicats ont étouffée, risquent ainsi de s'amplifier elles-mêmes par l'effet de cette transformation? Et ajoutera-t-on qu'il n'y a nul moyen de sortir de là si ce n'est de recourir à l'intervention d'une autorité supérieure, celle de l'État, c'est-à-dire la force d'un parti politique triomphant? Nous verrons pourquoi cette conclusion n'est pas inévitable.

Les producteurs du même article ne sont pas tous rivaux entre eux ; il n'y a de rivalité et d'antagonisme qu'entre ceux dont chacun pourrait sans trop de difficulté servir la clientèle des autres si ceux-ci venaient à cesser leur production. Or, ce groupe est toujours une simple fraction, en général minime — même aux époques de civilisation avancée — du chiffre total des producteurs similaires répandus sur tout le territoire social. En effet, 1° il est beaucoup d'industries qui, par leur nature, — maçonnerie, charpenterie, menuiserie, cordonnerie sur mesure, etc., — ne comportent qu'une production restreinte pour une clientèle circonscrite ; 2° même dans les industries à champ plus ample, où l'emploi des machines est toujours possible, il ne l'est que dans une certaine mesure au delà de laquelle la surveillance de trop gigantesques ateliers excéderait la portée du regard d'un seul et même directeur ; ou bien il est des limites à la somme des capitaux qu'on peut effectivement réunir sur une place donnée pour étendre la production ; ou enfin, étant donné le réseau des voies ferrées et des voies maritimes, l'état des moyens de locomotion et de communication, de trafic international ou intra-national, il y a un rayon passé lequel le transport des marchandises fabriquées serait pratiquement impossible, soit à cause du prix, soit à cause du temps toujours limité dans lequel la consommation de ces articles est contenue. Par toutes ces raisons, on n'a jamais vu encore

et, — *malgré l'extension croissante du rayon dont il s'agit* — on ne verra que dans un avenir assez lointain, un producteur quelconque, à lui seul, à moins d'une coalition avec ses confrères, pouvoir prétendre avec chances sérieuses de succès à accaparer la fabrication de son produit sur toute la surface du globe terrestre.

Jusqu'ici, en somme, les producteurs d'un même article qui se font réellement obstacle sont en petit nombre, quoique en nombre grandissant ; ce sont ceux qui sont trop voisins les uns des autres pour ne pas se disputer une même clientèle. — Quant à ceux qui ne sont pas compris dans ce cercle de voisinage — cercle qui va s'élargissant toujours — et qui sont à une distance suffisante pour ne pas se gêner, distance variable d'après les idées, les mœurs, les inventions relatives à la locomotion, non seulement entre ceux-là il n'y a pas rivalité mutuelle, mais il y a une réelle et importante solidarité. Car, chacun d'eux est intéressé à ce que, hors de sa sphère propre de clientèle, il se crée d'autres ateliers, d'autres usines semblables, qui développent ou entretiennent le besoin et l'habitude de consommer l'article qu'il produit. Si, par malheur pour lui, ces collègues éloignés venaient à cesser leur fabrication, il arriverait fatalement ou probablement, que par suite de la contagion imitative, la demande de cet article diminuerait, s'affaiblirait, dans la région même où rayonnent ces produits. Par exemple, supposez que toutes les fabriques de soieries, sauf une seule, viennent à s'arrêter. La survivante triomphera d'abord, doublera, triplera sa production, soit ; mais bientôt, quoi qu'elle puisse faire, il lui sera impossible de combler le vide laissé par ses concurrentes, par ses collaboratrices aussi bien. Et enfin, le besoin d'étoffes de soie s'étant perdu faute d'aliments dans beaucoup de pays et cette désuétude s'étant étendue de proche en proche, il pourra très bien se faire que, au bout d'un certain nombre d'années, la fabrique unique, en dépit de son monopole, à raison même de son

monopole, produise moins de soieries qu'elle n'en produisait auparavant.

Ce que je dis des producteurs d'un même article peut s'appliquer aux consommateurs de ce même article. Eux aussi sont solidaires et mutuellement auxiliaires, plutôt que rivaux, quand c'est à des magasins différents qu'ils vont s'adresser. Chacun d'eux est intéressé à ce que le besoin de l'article qu'il veut acheter reste répandu dans le public, ne s'y affaiblisse pas, ne s'y restreigne pas, afin que la satisfaction de son propre besoin reste toujours possible et ne devienne pas plus difficile ni plus coûteux.

Mais revenons aux co-producteurs. Il résulte malheureusement de ce qui précède une conséquence inquiétante: c'est que les progrès de la civilisation, en étendant constamment pour chaque fabrique sa sphère d'action, a pour effet inévitable de faire croître la proportion des co-producteurs antagonistes aux dépens de la proportion des co-producteurs auxiliaires. Cependant, cet effet est en partie compensé par une autre conséquence, inévitable aussi: à mesure que les industries voisines voient s'étendre leur clientèle lointaine, elles se disputent moins vivement leur clientèle rapprochée, et finissent souvent par s'entendre, en dépit de leur rivalité à cet égard, de moins en moins sentie, pour exploiter de mieux en mieux le client extérieur. Quand une industrie ne comporte qu'un débouché local et restreint, — boulangerie, boucherie, etc., — les industriels qui l'exercent dans une même localité sont, d'ordinaire, à l'état d'âpre concurrence. Il n'en est pas de même quand elle a un grand débouché, national ou international. On voit alors se rassembler, se pelotonner dans une même région, des fabriques, des usines similaires, par exemple les papeteries dans la région d'Angoulême, les fabriques de coton aux environs de Manchester, ailleurs les forges, etc., et ces établissements sont, pourrait-on dire, encore plus associés que rivaux, alors même qu'ils ne sont pas syndiqués. Ils collaborent et s'entr'aident dans

une large mesure, ils se procurent tour à tour des ouvriers et travaillent ensemble à la conquête de nouveaux pays par l'industrie nationale. Il ne faut donc pas s'étonner si, dans la grande industrie, les semblables se rapprochent, et si, dans la petite industrie, ils se fuient. Les vrais rivaux des grands fabricants sont bien moins leurs voisins et confrères que les grands fabricants similaires des autres pays.

Mais c'est là qu'est le danger. Car, précisément parce qu'ils sont étrangers les uns aux autres, séparés par la nationalité, la religion, la race, les mœurs, les concurrents ici deviennent facilement des ennemis et se traitent comme tels; tandis que, chez les rivaux de la petite industrie locale, l'âpreté de la rivalité est adoucie par les rapports habituels de bon voisinage et de concitoyenneté. De là le fait redoutable que la concurrence des grands industriels, d'une nation à l'autre, est devenue une nouvelle source de guerres, comme on l'a vu notamment par la guerre des États-Unis contre l'Espagne, où une presse payée par des industriels intéressés à l'exploitation de Cuba a mis le feu aux poudres. Et tout semble présager que cette source grossira de plus en plus, pendant que diminueront peut-être, sans jamais tarir, les sources anciennes, jaillies des orgueils et des amours-propres nationaux et de causes politiques. On peut craindre qu'il n'y ait point compensation toujours.

Est-ce que le progrès de la civilisation tend à multiplier aussi entre les consommateurs d'un même article les causes d'antagonisme, et à restreindre le sentiment de la solidarité? Il faut distinguer. Plus les consommateurs sont nombreux, plus le prix s'abaisse; et chacun d'eux est par suite, intéressé à ce que ses désirs soient partagés, à ce que ses besoins se répandent. Mais il n'en est ainsi que pour les produits dont la fabrication est illimitée et ne devient pas plus mal aisée en s'étendant. Quant aux marchandises dont la production est renfermée dans des limites qui peuvent, il est vrai, se dilater, mais moins vite et plus mal aisément que ne progresse la

consommation correspondante, la hausse de leur prix est une suite évidente du nombre croissant de leurs consommateurs ; et chacun d'eux a intérêt à ce que les autres soient moins nombreux. Or, les produits qui sont dans ce dernier cas sont d'un ordre particulièrement important : ce sont les objets d'alimentation d'une part, et, d'autre part, les objets de grand luxe. A l'égard de ces deux catégories si différentes d'articles, la civilisation n'a cessé d'étendre et d'aviver le sentiment de la rivalité, de l'hostilité presque, entre leurs co-consommateurs. Jadis, le consommateur de blé ou de viande, en Normandie, ne pouvait voir un rival dans le consommateur de blé ou de viande en Provence, ou même en Bourgogne. Mais, à présent que le sac de blé ou la bête à cornes peuvent être si facilement, et à si faible prix, transportés de Marseille à Rouen, les Normands, en temps de famine, verraient dans les Marseillais, aussi bien que dans les Parisiens ou les Picards, des obstacles à la satisfaction de leur faim. Heureusement, ce ne sont pas seulement les blés et les bestiaux d'une province éloignée, mais ceux encore d'Amérique ou d'une autre terre lointaine, qui peuvent être importés chez nous, et, comme il est bien improbable qu'un déficit de récoltes se produise à la fois sur tous les continents, cette extension du rayon de la concurrence entre consommateurs aura eu pour effet, finalement, de la rendre beaucoup moins âpre et d'écarter tout risque sérieux de famine. Mais il n'en est pas moins vrai que, un jour ou l'autre, cette chose invraisemblable peut arriver. Et, dans ce cas, les mangeurs de pain de chaque pays se sentiront pour adversaires, pour ennemis mortels, les mangeurs de pain du monde entier.

De là la gravité, la majesté des questions sociales à notre époque. Le rayon de l'envie et de la haine possibles, à partir de chaque cœur, s'est prodigieusement étendu, le nombre des personnes à envier et à détester éventuellement s'est augmenté dans des proportions fabuleuses. C'est d'autant plus redoutable que, à la différence de l'amour, amorti par

l'absence, la haine s'avive par l'absence même, par la distance et l'ignorance de son objet. Moins on se connaît, plus on peut se haïr, au moindre obstacle qu'on s'oppose. On a beau être gêné dans l'expansion de ses désirs par la rivalité d'un compatriote, d'un concitoyen, d'un collègue, on ne le haït pas, on ne sent naître l'animosité contre lui qu'à la longue, à force de froissements et de gênes réciproques; et il faut des griefs accumulés pour qu'on arrive à se haïr jusqu'à s'armer les uns contre les autres; mais, s'il s'agit d'un étranger lointain, d'un Chinois, d'un Turc, d'un Africain, il suffit d'une contrariété légère d'intérêts pour que la guerre éclate. — On doit bien prendre garde à cette considération si l'on ne veut pas se faire d'illusion, cruellement déçue, sur la durée, sur la stabilité de l'équilibre de la Paix entre les nations modernes.

Dans un trop court passage sur « l'histoire de la concurrence »[1], M. Beauregard dit que la concurrence a commencé par exister entre les groupes et s'est développée en se produisant entre les individus. Cette vue ne me semble pas juste : le clan primitif, qui est, avec la famille, le plus ancien groupe connu, ne rivalisait en rien, au point de vue économique, avec les clans voisins; et, dans chaque clan, chaque maisonnée formait un phalanstère, se suffisant à lui-même. Quand la concurrence est née, c'est entre les individus qui, par leur initiative vagabonde, se détachaient de ces groupes; et cet individualisme n'a été qu'une étape intermédiaire entre le collectivisme familial, d'où il procède, et le collectivisme corporatif, puis civique, où il aboutit. Alors les corporations entrent en conflit, mais la rivalité entre elles a été bien faible d'abord, car, à l'époque où elles sont nées, le rayon de la concurrence possible entre les producteurs d'un même article était très borné, à cause de la difficulté des communications et des transports. C'était entre

(1) *Nouveau dictionnaire d'économ. pol.* V° *Concurrence.*

les marchands voyageurs, entre les aventuriers du négoce, qui franchissaient au prix de leur vie les fleuves et les monts hérissés de châteaux pillards, que la concurrence se faisait sentir avec force; c'est à ces premiers pionniers du commerce, puis de l'industrie individuelle, qu'est due, par degrés, la brillante floraison de notre industrie moderne. Mais n'est-il pas visible que ce nouvel accès d'individualisme nous mène tout droit à une nouvelle et plus ample phase d'association où la concurrence entre individus renaîtra, renaît déjà, sous la forme de trusts gigantesques qui guerroient à coups de tarifs, de syndicats unis et rangés en ordre de bataille qui entament des campagnes émouvantes, sur une ligne immense, où il y a des morts souvent, et surtout des blessés sans nombre... Ainsi, à l'inverse de l'évolution indiquée par la formule de M. Beauregard, je dirais plutôt que la concurrence va des individus aux groupes, et à des groupes de plus en plus vastes.

Soit individuelle, soit collective, d'ailleurs, la concurrence met toujours en présence deux volontés sciemment et délibérément antagonistes, la volonté de deux industriels rivaux ou la volonté de deux chefs de sociétés rivales qui travaillent par tous les moyens, licites ou même illicites, à s'exterminer commercialement. Il y a là, dans cette guerre commerciale, dont les obus et les boulets s'entre-croisent continuellement au sein de la Paix la plus profonde en apparence, une extraordinaire dépense d'inventions qu'on ne remarque pas assez. Dans son bel *Essai sur l'Imagination créatrice*, M. Ribot développe cette idée fort juste que l'imagination commerciale, dans ses procédés, ressemble à l'imagination militaire. Chez le grand négociant qui a l'idée d'une opération, qui la médite longtemps, qui, après l'avoir conçue et méditée, la modifie à chaque instant, d'après les informations télégraphiques et épistolaires reçues de ses nombreux correspondants, le commerce est « une forme de la guerre ». Outre l'intuition initiale qui révèle l'affaire et

le moment opportuns, l'imagination commerciale suppose un plan de campagne bien étudié dans les détails, pour l'attaque et pour la défense, un coup d'œil rapide et sûr à tous les moments de l'exécution pour modifier ce plan incessamment. »

Mais gardons-nous de nous méprendre sur la nature de ces inventions quasi militaires que la lutte industrielle ou commerciale fait jaillir de part et d'autre, comme le combat fait inventer les ruses de guerre. On aurait tort d'en conclure, avec l'école classique, que la concurrence est la mère du progrès industriel et commercial, la source abondante de la richesse. Ces inventions dont il s'agit, ces inventions nées de la bataille, ne doivent pas être confondues avec les inventions nées de la paix, du loisir, de la recherche désintéressée et amoureuse. Par celles-ci les sciences avancent, et, à la suite des sciences, les industries; par celles-là certains industriels s'enrichissent et d'autres sont ruinés, ce qui est bien différent[1]. Les grands progrès de l'armement et de la technique militaire sont-ils dus à la guerre ? Non. Pendant vingt ans de guerre sous la Révolution et l'Empire, la balistique n'a pas fait un pas; et c'est pendant la longue paix qui a suivi 1815 que s'est lentement préparée la transformation profonde des armes à feu, comme un simple corollaire des progrès de la chimie et de la métallurgie, dues à des recherches de laboratoire. Ce sont des savants et des ingénieurs qui, paisiblement, par le réseau des chemins de fer, par les télégraphes, les téléphones, les bicyclettes, l'aérostation, ont révolutionné tout l'art de la guerre, de la guerre terrestre et de la guerre maritime. Dans une paix profonde ont été inventés les torpilleurs; dans une paix profonde se sont accumulées depuis trente ans les inventions

(1) Ajoutons que cette sorte d'imagination se répète fort. D'après Claudio Jannet, les procédés plus ou moins abusifs employés par les groupements modernes de négociants, par les trusts ou kartels, sont semblables à ceux que pratiquaient les *guildes* de marchands, au moyen âge, en Allemagne, en Angleterre, en France (p. 307).

militaires les plus transformatrices que le monde ait vues, depuis l'invention de la poudre à canon, née dans le creuset de tranquilles alchimistes. Il est vrai que les guerres de l'Empire ont provoqué l'éruption du génie de Napoléon; mais les idées géniales qui lui ont fait gagner des batailles sont, comme toutes les inventions de circonstance imaginées par les généraux ou les hommes d'État, d'une nature toute spéciale. Elles sont utiles à la condition de n'être pas imitées par les adversaires, tandis que les inventions fondamentales, qui constituent le trésor héréditaire et sans cesse grossi de l'humanité, sont destinées à être imitées et doivent leur fécondité à leur imitation même. Plus elles débordent, comme le Nil et le Niger, plus elles fertilisent.

Ce qui est vrai des luttes militaires l'est aussi bien des luttes industrielles. Ce n'est pas elles qui ont fait découvrir la puissance de la vapeur, la conversion des forces physiques, le transport de l'électricité à distance, toutes les connaissances scientifiques dont les machines modernes ne sont qu'une application et un emploi. La plupart même de ces machines n'ont point été suscitées par la concurrence. La concurrence, par son action directe, n'a stimulé vraiment d'autre inventivité que celle de la réclame, ce Protée aux mille formes; et là, par exemple, il faut reconnaître qu'elle a eu une prodigieuse efficacité. Mais ces ingéniosités de la réclame, comme celles des politiques et des grands guerriers, ont ce caractère de perdre leur utilité à mesure qu'on les imite, parce qu'elles se neutralisent en s'imitant[1].

Ce n'est point seulement l'art de la réclame, c'est aussi, par malheur, l'art de la contrefaçon, de la falsification, du mensonge lucratif sous les déguisements les plus variés,

(1) Les *fausses statistiques* sont une variété perfectionnée, réservée à notre âge, du mensonge et du faux. — On fait de fausses statistiques de nos jours pour la même raison qu'au moyen âge on faisait de *fausses décrétales*. Quand on ne croit qu'aux chiffres, il faut tromper à l'aide des chiffres, comme, lorsqu'on croyait à l'infaillibilité du pape, il fallait tromper à l'aide d'un document pseudo-pontifical.

qui se déploie par l'action de la concurrence. La camelote, la pacotille, les aliments frelatés, sont ses enfants naturels et légitimes. Quand un monopole s'est établi, — par l'effet même de la concurrence, car le monopole naît de la concurrence aussi inévitablement que la conquête résulte de la guerre, — on est frappé de ses abus; mais on oublie les abus antérieurs dont les siens ne sont que la reproduction, le plus souvent atténuée et partielle. Je prends l'exemple le plus défavorable à ma thèse : les monnaies. Le monopole de battre monnaie a paru la source des altérations monétaires si justement reprochées à la monarchie française, surtout sous les Valois. Mais, quand tous les seigneurs battaient monnaie, il y avait autant de faux-monnayeurs que de seigneurs, et c'est comme moins impure et plus répandue que la monnaie royale a fini par s'établir au-dessus de toutes les autres, qu'elle a englouties. Il est vrai que, lorsque le droit de monétiser a été monopolisé par le roi, il n'a pas tardé à en abuser; mais, en somme, ce monopole a été finalement utile, même au point de vue de la pureté des métaux, et l'unité qu'il nous a value est incontestablement préférable à l'incohérente diversité d'autrefois. Soyons certains que, si la monnaie était soumise, comme une marchandise quelconque, au régime de la libre concurrence, ce serait — comme le remarque, je crois, Fourier quelque part — le règne absolu de la fausse monnaie. Et, à ce propos, puisque, d'après les économistes classiques, la monnaie est une marchandise comme une autre, on ne voit pas pourquoi ils ne préconisent pas le *laisser-faire* en ce qui la concerne aussi. Ou bien, s'ils conviennent que la *libre frappe* aurait ses inconvénients et que le monopole de l'État se justifie à cet égard, on ne voit pas pourquoi ils élèvent des objections radicales contre tout autre monopole industriel de l'Etat.

Nous venons de dire en passant que le fruit naturel de la lutte économique est le triomphe économique, le monopole,

où elle aboutit fatalement[1], après des péripéties plus ou moins prolongées. La distribution actuelle de la richesse aux États-Unis en est une preuve saisissante. Là on a vu la concurrence se donner libre carrière ; et, pendant longtemps, les résultats étaient faits pour confirmer en apparence les prévisions des économistes. Une population nombreuse vivait dans une médiocrité universelle, sans indigence ni opulence. Mais, à présent, depuis la guerre de Sécession, les choses ont bien changé[2]. Les États-Unis donnent le spectacle, dit M. de Varigny, « d'une accumulation énorme de capitaux dans un petit nombre de mains, d'immenses fortunes à côté de grandes misères, conséquences inéluctables de la grande industrie, de la grande propriété, se substituant, par la force des choses, à une production restreinte, à une aisance moyenne mais générale ». La démocratie américaine voit ainsi surgir de son sein des rois variés, aux royaumes entrelacés mais gigantesques, le roi du pétrole, le roi du fer, le roi du cuivre, etc. Elle voit des industries vitales, nécessaires, monopolisées par quelques hommes; et, chose plus étrange, elle n'a pas trop à se plaindre jusqu'ici d'être exploitée par eux plutôt que par la foule des petits concurrents qu'ils ont écrasés. De même que les grands magasins, les grandes usines vendent à meilleur marché.

La concurrence entre les compagnies de chemins de fer, quand elle a lieu, ne peut se terminer que par leur accord, tant leur intérêt à s'accorder est manifeste. (V. Colson,

(1) Je dis fatalement, à raison même des progrès de l'outillage et de la fabrication, et de l'énormité des capitaux employés. Un grand industriel, de nos jours — ce qui eût semblé paradoxal autrefois — a parfois intérêt à produire à un prix qui est inférieur au prix de revient; car il perd moins en fabriquant à perte qu'il ne perdrait en arrêtant sa production ou même en la ralentissant. L'un d'eux, américain, M. Carneggie, dit avoir connu des manufacturiers qui ont produit de la sorte pendant des mois ou des années — jusqu'au moment où un *trust* s'est formé entre eux, *comme la seule solution possible* de cette situation critique.

(2) Voir, à ce sujet, les *Grandes fortunes aux États-Unis*, par M. de Varigny (1888) et les *Trusts* américains, par M. de Rouziers (1899).

Transports et tarifs, à ce sujet.) Cette question de la concurrence des chemins de fer s'est posée partout. Elle a reçu des solutions diverses. En France, « on peut dire que c'est avec l'approbation et même les encouragements de l'administration que l'accord s'est établi pour le partage amiable du trafic entre les divers réseaux. Aussi y a t-il eu, dans la création de notre réseau, fort peu de doubles emplois entraînant un gaspillage inutile de capitaux, et, si son développement a été parfois trop rapide, du moins est-il resté logique et rationnel. »

Nous n'avons rien à envier ici aux Américains ni aux Anglais. En Angleterre, après une période d'engouement, de 1845 à 1848, où des multitudes de concessions ont été accordées à des Compagnies, des fusions s'opérèrent entre celles-ci, qui se trouvèrent réduites à 8 ou 10, nombre à peu près égal à celui des 6 grandes compagnies françaises. Ces compagnies anglaises avaient des réseaux enchevêtrés. Après une guerre acharnée, pendant laquelle le public souffrait de l'inégalité et de la variabilité la plus intolérable des tarifs, elles ont fini par s'accorder. Mais, comme il a fallu avoir des prix basés sur les capitaux incalculables engloutis dans tous ces tâtonnements, « les chemins de fer anglais sont les plus chers de l'Europe », quoique les compagnies ne réalisent pas beaucoup de bénéfices.

« Aux États-Unis, une législation semblable à celle de l'Angleterre a amené une situation analogue, avec cette différence, qu'au lieu d'être arrivées à la période de la coalition, les Compagnies en sont encore aux tentatives d'entente » (c'est-à-dire qu'elles sont *en retard* sur les nôtres) (Colson écrivait en 1892; je crois qu'à présent la phase de *coalition* est plus avancée en Amérique). « *Malgré la concurrence*, les prix du transport *des voyageurs* sont restés plus élevés aux États-Unis qu'en France. » Pour les marchandises, c'est différent.

Les voies navigables font aux chemins de fer une concur-

rence intéressante. Les fleuves et canaux sont le plus souvent battus dans cette lutte, parce que, contrairement à ce qu'on croit, le transport par eau (par eau douce) est plus cher, somme toute, que par les voies ferrées. Mais, en revanche, les chemins de fer sont partout battus par les bateaux marins. — Là aussi, il y a finalement coalition ou défaite complète, et monopole.

La libre concurrence des chemins de fer américains donne lieu à de grands abus qui sont un argument très fort en faveur soit des chemins de fer d'État soit de la surveillance par l'État des grandes compagnies de chemins de fer. Les Compagnies américaines se prêtent à des manœuvres des *trusts* pour écraser les concurrents : elles abaissent leurs tarifs en faveur des industriels qu'elles protègent, qu'elles ont intérêt à protéger, et les élèvent contre les industriels rivaux. Sans ce concours des Compagnies de chemins de fer, les trusts seraient infiniment moins puissants.

Or, nous sommes choqués de voir ces inégalités de tarif. A vrai dire, pourquoi ces inégalités-là nous paraissent-elles injustes et insupportables, alors que le fait même de la construction d'une ligne ferrée ici plutôt que là, plus près ou plus loin de telle ou telle usine, constitue une inégalité non moins criante, non moins préjudiciable aux unes et utile aux autres?

Jusqu'ici, il est vrai, tous ces monopoles, aboutissements de la concurrence, ont été partiels et passagers. Aucun d'eux n'a pu s'exercer sur toute la surface du globe, aucun d'eux n'a pu se maintenir indéfiniment. Mais cela tient à deux causes : d'une part, le progrès des moyens de transport et de communication n'est pas achevé, il se continue toujours, ne cessant d'abaisser les tarifs et de faire surgir, contre tout monopole momentané, des concurrents inattendus, venus de plus loin; d'autre part, l'ère des nationalités escarpées et closes n'est pas encore terminée, et nous n'avançons que

lentement dans la voie, soit de l'impérialisme, soit de la fédération, deux embouchures entre lesquelles auront à opter les courants multiples de nos évolutions nationales dans leur marche progressive vers l'union ou l'unité. Mais, quand cette union ou cette unité se dessinera par-dessus les nationalités estompées et adoucies, et quand le progrès des communications et des transports aura atteint son terme (en attendant quelque grande invention ultérieure peut-être), des monopoles à la fois universels et durables seront possibles.

Voilà ce que l'école socialiste n'a point tort de mettre en lumière, mais ce qui, à vrai dire, ne me paraît point lui donner le droit de conclure que l'État, finalement, l'État « mondial », mettra la main sur tous ces monopoles dont il sera la concentration et la consolidation supérieures. On peut concevoir une autre issue de l'évolution économique, surtout si l'évolution politique opte pour la forme fédérative de préférence à la forme impérialiste.

La logique n'autorise pas non plus la même école à déduire de la transformation des petites industries morcelées en grandes industries centralisées, la nécessité d'une transformation analogue qui ferait passer l'agriculture du régime de la petite propriété à celui des *latifundia*. D'abord, n'envisager la question de la propriété immobilière agricole, qu'au point de vue économique, disons que c'est en méconnaître la vraie importance, qui est, avant tout, d'ordre politique et d'ordre moral. Mais, même au point de vue restreint où l'on se place, où voit-on se manifester, en fait, la tendance qu'on imagine? M. Vandervelde a fait de vains efforts, en combinant ingénieusement les chiffres des statistiques belges, pour y apercevoir une diminution de la propriété paysanne. Il n'y a pas réussi. M. Karl Kautsky, dans son livre si touffu et si documenté sur la *Question agraire* (1900), où il met en si haut relief la supériorité de la grande exploitation sur la petite, conclut, non pas que celle-ci se

transforme en celle-là, mais que le morcellement de la propriété se continue à côté d'une certaine concentration de la propriété qui s'opère, et qu'en somme on ne doit guère « compter sur une rapide absorption des petites propriétés par les grandes ». Y a-t-il lieu de s'en étonner ? Nullement. Que la concurrence industrielle mène au monopole industriel, je le veux; mais où est la concurrence agricole qui nous mènera au monopole agricole ? Les agriculteurs voisins se font-ils vraiment concurrence ? Leur production est limitée par sa nature même, et il ne dépend pas de leur volonté de la doubler, de la tripler, pour la rendre très supérieure aux besoins de la consommation. Les cultivateurs d'une même vallée, d'un même plateau, sont des collaborateurs : s'ils étaient moins nombreux, ou s'ils travaillaient moins, quelques-uns des consommateurs habituels de leurs produits mourraient de faim ou souffriraient de grandes privations. — A la vérité, les agriculteurs américains ou russes font, en ce moment, une concurrence véritable et terrible à nos laboureurs français ou anglais; mais c'est là un fait exceptionnel, anormal, que personne n'aura l'idée de comparer à la rivalité de deux usines; c'est une vraie crise qui prendra fin soit par un changement radical et complet de culture soit de toute autre façon. En tout cas, pas plus que les agriculteurs français ou anglais entre eux, les agriculteurs américains entre eux ne se font concurrence; ils sont bien d'accord pour produire le plus de blé possible et en inonder le plus possible les vieux pays. Ce n'est pas du tout par la concurrence que se sont formés les *latifundia* du *far-West*, c'est à raison de la non-valeur d'un sol vierge qui s'offrait à peu près pour rien aux premiers défricheurs. Quant à la concurrence que se font des groupes d'agriculteurs séparés par l'Atlantique, ce n'est pas celle-là qui peut favoriser l'extension des grandes propriétés. Les domaines qui résistent le mieux en France aux chocs venus d'Outre-mer, ce sont les petits champs des paysans à qui le

prix du blé importe assez peu puisqu'ils consomment celui qu'ils produisent. Quand l'agriculture met en lutte, par exception, les agriculteurs voisins les uns contre les autres, c'est qu'elle s'*industrialise*; et, à mesure qu'elle s'industrialise, en effet, par la culture des betteraves, par exemple, en vue de l'industrie sucrière, elle fait sentir aux propriétaires d'un même pays une certaine rivalité. Mais des questions si graves ne sauraient être traitées en courant.

Revenons aux effets de la concurrence. Si nous avons refusé de lui reconnaître cette vertu créatrice de l'Invention, qui lui est attribuée à tort, accorderons-nous au moins qu'elle a une influence souveraine et toujours bienfaisante sur l'abaissement des prix? Nous ne l'accorderons pas sans beaucoup de réserves. C'est seulement dans les marchés *en gros*, d'après Stuart Mill, que la concurrence exerce une action prépondérante sur la détermination des prix. « Mais, dit-il, le prix du détail, le prix payé par le consommateur réel, semble ne ressentir que très lentement et très imparfaitement l'effet de la concurrence; et, lorsque la concurrence existe, *le plus souvent, au lieu de faire baisser les prix, elle ne fait que partager les profits résultant de l'élévation des prix entre un plus grand nombre de marchands.* » On s'explique ainsi pourquoi les boulangers se multiplient sans que le prix du pain s'abaisse, ou presque pas, pendant que l'offre du blé devient deux ou trois fois plus forte.

On voit que l'effet de la concurrence est très ambigu à cet égard. Or, pourquoi, dans certains cas, fait-elle réellement baisser les prix, et, dans d'autres cas, fait-elle simplement augmenter le nombre des bénéficiaires du prix existant? Pourquoi, quand il s'agit de professions libérales (médecins, avocats, etc.) où les honoraires sont réglés par l'usage, la survenance de nouveaux médecins ou de nouveaux avocats fait-elle diminuer les bénéfices des anciens médecins ou avocats, mais ne diminue-t-elle en rien leurs tarifs habituels? Et pourquoi, dans la plupart des professions,

manuelles, en est-il de même? L'action souveraine des jugements sur les prix est ici manifeste : on juge tel prix seul juste, seul honorable, et l'on s'y tient ferme.

Mais, même là où un abaissement du prix usuel n'est point jugé une injustice ou une inconvenance, le simple sentiment de l'intérêt commun suffit souvent pour empêcher la diminution du prix. Les nouveaux venus dans la profession sentent qu'ils ont plus d'intérêt à maintenir le prix qu'à l'abaisser pour faire pièce à leurs rivaux et prédécesseurs. L'abaissement du prix leur procurerait un avantage momentané mais au détriment de leur avantage futur. S'ils ont lieu d'espérer que, même sans changer les prix, ils se feront leur place au soleil, ils se garderont bien d'y toucher. Ajoutons que les concurrents sont toujours et partout des collègues, et, comme tels, liés par un certain sentiment de confraternité. Si l'un d'eux est tenté d'abaisser le prix commun, il est retenu par la crainte d'être mal vu et tenu à l'écart par les autres. Il a un double intérêt, sympathique et pécuniaire, à se conformer aux usages. Enfin les nouveaux arrivants d'un métier n'ont pas toujours, ni le plus souvent, besoin d'abaisser les prix pour offrir à une partie des consommateurs un réel avantage. En effet, il leur suffit d'être plus à portée de certains consommateurs, plus près d'eux ou en communication plus facile avec eux. La plupart des boulangers, des bouchers, des cordonniers, etc., qui s'établissent dans une localité, dans un quartier, y ont été en quelque sorte appelés par les besoins d'une clientèle toute trouvée, composée de tous ceux qui, au même prix, trouveront plus commode d'aller chez eux. C'est seulement, cas exceptionnel, lorsque le nouveau venu ne présente aucun avantage de ce genre à un nombre suffisant de consommateurs, qu'il lui arrive d'abaisser les prix pour amorcer le client, sauf à les relever ensuite. Et c'est ce que savent la plupart des consommateurs. Aussi se méfient-ils de ces appâts grossiers et ne se décident-ils jamais sans hésitation à

quitter des fournisseurs dont ils sont contents pour s'attacher à un nouveau commerçant qu'ils ne connaissent pas encore.

Ne peut-il pas arriver, n'arrive-t-il pas quelquefois, que, loin d'avoir pour effet un abaissement des prix, la concurrence des offreurs, des vendeurs, provoque leur élévation ? Ce cas peut se produire toutes les fois que les vendeurs sont syndiqués ou associés par des liens assez intimes pour leur permettre de sentir clairement leur véritable intérêt et de se le faire sentir les uns aux autres. Or, si un nouveau venu vient s'ajouter à leur groupe — un nouveau boulanger, par exemple, ajouté au nombre des boulangers d'une ville — et que le prix habituel soit maintenu, le résultat sera que les anciens boulangers, à ce prix, gagneront moins. La concurrence aura produit, même sans abaissement de leurs prix, un amoindrissement de leurs bénéfices. Comment faire pour éviter cet inconvénient? Il n'y en a qu'un, c'est de s'entendre, et, d'un commun accord, d'élever un peu le prix de manière à ce que la même clientèle, répartie sur un plus grand nombre de commerçants, donne à chacun des anciens un bénéfice égal à celui d'autrefois. N'est-ce pas pour cela, au fond, — en vertu d'une sorte d'accord inconscient et spontané — que les honoraires des médecins, des avocats, et d'autres professions, se sont élevés à mesure que le nombre des médecins, des avocats, etc., augmentait très vite? Et ne semble-t-il pas qu'ici les prix, les honoraires aient été non pas en raison inverse mais plutôt en raison directe de l'offre croissante, la demande étant d'ailleurs demeurée à peu près la même?

Est-ce que — phénomène corrélatif et complémentaire du précédent — il n'arrive pas aussi bien que l'augmentation survenue du nombre des demandeurs, des acheteurs, ait pour effet non pas d'élever mais au contraire d'abaisser le prix ? Quand la clientèle d'un négociant est en voie d'accroissement, il a souvent intérêt, pour accélérer la vitesse de cette

progression, à diminuer ses prix, ce que cette progression même d'ailleurs, lui rend possible et de plus en plus aisé. C'est l'explication du fait, signalé avec étonnement par certains observateurs, que, dans les industries monopolisées d'Amérique, les prix se sont abaissés au lieu de s'élever.

— En résumé, la concurrence est loin d'avoir mérité les hymnes enthousiastes entonnés en son honneur par des générations d'économistes. Les vertus magiques qu'on lui a prêtées sont celles de deux grandes facultés mentales qui ont souvent travaillé pour elle, dans l'ombre, mais plus souvent encore sans elle : l'Imagination créatrice, source des inventions, et l'Intelligence calculatrice, qui répand, exploite, utilise les inventions et en tire le meilleur parti. Par son action indirecte, en tant qu'elle a stimulé ces deux forces, la lutte économique a servi au développement de l'industrie ; elle a puissamment aidé l'initiative individuelle — que les économistes ont eu le grand mérite, le mérite immense et inoubliable, d'avoir préconisée ; — mais, par son action directe, immédiate, elle n'a été féconde qu'en réclames et en falsifications, en déploiement multiforme du mensonge. — Je ne voudrais pas qu'on se méprît sur ma pensée : je ne conteste pas, somme toute, son utilité. Elle a le mérite, comme toute lutte, politique, religieuse, esthétique, de tendre tous les ressorts de l'être individuel vers un but clair et précis qui élève au plus haut point de finalité l'organisme vivant ; qui apaise momentanément tous ses troubles, toutes ses oppositions intérieures, et, grâce à cet état d'harmonie parfaite, le rend créateur. L'effort qu'elle suscite est précisément le contraire d'elle-même, c'est-à-dire un acte d'association organique, de collaboration corporelle et cérébrale intense, sans nulle discordance intérieure. Et c'est cet effort qui est fécond et rénovateur. Et c'est une erreur profonde, injurieuse pour l'humanité, pour l'ordre universel, de penser que la lutte, la contradiction, l'obstacle réciproque, la mutuelle destruction partielle ou totale, soit l'unique ou le principal sti-

mulant de l'effort producteur. Cette erreur, sans doute, n'est pas propre aux économistes, ils l'ont empruntée aux naturalistes qui ont été séduits longtemps, magistralement il est vrai, par l'idée paradoxale de voir dans la bataille continuelle des vivants la cause fondamentale des progrès de la vie, dans le meurtre généralisé des individus la création même des espèces. Et, certes, il est bon que ce paradoxe ait été poussé à bout par le génie d'un Darwin, puisque, à présent, il reste établi que la sélection naturelle, excellent agent d'élimination épuratrice, ne crée rien et postule ce qu'elle prétend expliquer, les rénovations vivantes, sous la forme des variations individuelles, et que le secret de ces créations de la vie se cache à nos yeux dans la profondeur de l'ovule fécondé au lieu de consister dans le choc extérieur d'organismes qui se combattent. Pareillement, il est bon que la même apologie de la guerre et des combats, la même tentative d'expliquer par la concurrence les merveilles du génie humain, se soit produite en économie politique; car sa stérilité définitive a permis de mieux voir ce que le prestige belliqueux de l'idée d'opposition nous masquait : le rôle capital de l'invention, née de recherches prolongées dans la solitude, le recueillement et la paix. Le plus grand effort, en effet, et le plus fructueux, n'est pas celui que provoque la lutte, c'est celui que suscite une curiosité vive, une foi ardente, une grande idée entrevue et poursuivie à travers les ténèbres. Le vrai professeur d'Énergie, ce n'est point un soldat ni un capitaine, c'est un Archimède, un Newton, un Pasteur, un Lavoisier, un Kant, un Auguste Comte.

On me pardonnera de revenir avec insistance à la charge de l'erreur que je combats. Elle n'est point seulement propre à fausser l'esprit, mais à pervertir le cœur. Elle consiste à croire, au fond, que, derrière la toile où se tissent les événements humains, il y a une sorte d'ironie méphistophélique, déconcertante, qui s'amuse à faire naître le bien du mal et le mal du bien, à douer de fécondité salutaire la haine meur-

trière, l'exaspération et le conflit belliqueux des égoïsmes et des rapacités, et à rendre stériles ou nuisibles l'amour, la foi, le désintéressement, l'abnégation. Désolante doctrine dont il y aurait à déplorer la vérité, tout en l'enseignant, si elle était vraie, mais qui, démontrée fausse, doit être extirpée radicalement, parce qu'elle est un encouragement au mal vanté par elle, et qu'elle paralyse les élans généreux frappés par elle d'impuissance. Ne voit-on pas ce que la propagation graduelle de la théorie de la concurrence vitale et de la sélection a déchaîné de convoitises féroces entre les nations et entre les classes ? Il a fallu une société saturée du droit de la force, bien ou mal déduit de ces hypothèses, pour rendre possible cette somme énorme d'attentats contre le faible ou le vaincu que, sous le nom de *politique coloniale* ou de *lutte des classes*, nos hommes d'État européens déjà pratiquent ou nos théoriciens justifient d'avance.

Tout ce qu'il y a de mieux à dire en faveur de cette relation anarchique et irrationnelle qu'on appelle la guerre, non pas pour la vanter, mais pour l'excuser, c'est qu'elle est une triste nécessité, une voie douloureuse qu'il faut suivre avant d'atteindre, par la victoire et la conquête, à son terme inévitable. Ce qu'il y a d'utile et d'avantageux, ce n'est pas la lutte, c'est, grâce au traité de paix où elle aboutit un jour ou l'autre, une pacification passagère, puis l'agrandissement de la lutte ultérieure. Car, plus la lutte s'agrandit, plus elle se rapproche de son dénoûment final : l'accord durable et universel.

III

LIBRE ÉCHANGE ET PROTECTION

Il a été à peu près exclusivement question, dans ce qui précède, de la concurrence entre producteurs de la même nation, lutte où la loi ne saurait intervenir en faveur des uns ou des autres que par la plus criante injustice, trop souvent réalisée. Il en est autrement quand il s'agit de la concurrence entre les producteurs nationaux et les producteurs étrangers d'un même article ou d'articles similaires. Ici il est naturel que l'intérêt commun des fabricants du pays pousse le législateur, dans certains cas, à les défendre contre l'invasion des produits exotiques. Dans quel cas? Dans celui où cet intérêt des producteurs est d'accord, au fond, avec celui des consommateurs, c'est-à-dire avec l'intérêt général de la nation, pour diverses raisons : soit parce que, à défaut de cette protection, serait mise en péril une industrie de première nécessité, telle que la production du blé, qui, lorsque l'impérieux besoin de la ressusciter sur le territoire se ferait sentir, au cours d'une guerre par exemple [1], ne serait

(1) « Qu'arriverait-il, demande Roscher, à l'Angleterre, si jamais un second blocus continental avait lieu pendant qu'elle serait engagée dans une guerre avec l'Amérique? » Le danger pour une nation d'être affamée, quand sa subsistance dépend d'arrivages étrangers, n'a rien d'imaginaire. Il y a eu plusieurs blocus continentaux, comme le remarque l'auteur cité. « Un blocus continental fut dirigé par l'empereur Otton II contre Venise en 983. Dans les Pays-Bas, sous Charles-Quint, la famine sévissait chaque fois qu'un démêlé avec le Danemark entraînait la fermeture de la Belgique. Un fait semblable se produisit en 1807 et dans les années suivantes en Norvège quand l'importation ordinaire des grains du Danemark fut interrompue par l'Angleterre. » L'agriculture américaine a cela de particulier que, disposant encore d'une immense étendue de terres neuves, à peu près sans valeur, comme en disposaient les peuples primitifs, elle applique à leur exploitation des procédés perfectionnés de culture que, seuls, des peuples très avancés

de nature à renaître qu'avec une excessive lenteur et de grandes difficultés; soit parce que, dans le cas d'une industrie moins nécessaire ou même de luxe, il suffit d'un droit protecteur assez léger pour la conserver au pays, sacrifice minime pour la bourse des acheteurs en comparaison des avantages que trouve l'État à voir grandir ou à ne pas voir décroître des fortunes privées qui se répandent autour d'elles en dépenses de tout genre dont d'autres industries s'alimentent, et aussi en accroissements d'impôts dont bénéficie le Trésor public ; soit enfin parce que, moyennant des droits de douane assez élevés mais jugés temporaires, on espère acclimater de nouvelles industries qui, une fois enracinées et vivaces, s'ajouteront aux sources anciennes de la richesse nationale.

Voilà trois cas, nettement distincts, très fréquents, où la protection légale est due aux producteurs nationaux, dans les États les plus éclairés et les plus civilisés. Mais, si l'on remonte aux origines de la civilisation, on s'aperçoit qu'il n'est pas même besoin de la loi, pour protéger les produits du cru. Chaque groupe familial et social, alors, est pieusement ou fièrement attaché, par coutume héréditaire, à ses manières propres de se nourrir, de se vêtir, de se parer, de s'abriter, de s'armer, que chacun répute très supérieures aux articles *similaires* en usage chez les groupes voisins. Ce n'est point par misonéisme, par horreur de la nouveauté, que le primitif répugne ainsi à acquérir les aliments ou les vêtements exotiques ; et la preuve en est que, lorsque des articles répondant à des besoins *nouveaux* apparaissent aux mains de l'étranger, les indigènes se jettent dessus avec toutes les

en civilisation peuvent posséder. Cette combinaison des avantages de la barbarie la plus grossière avec ceux de la civilisation la plus haute est un phénomène unique, qui ne s'était plus vu, qui ne se reverra probablement jamais, ou du moins à ce degré. On comprend donc que pour se défendre contre un débordement des produits dû à cette merveilleuse rencontre, les peuples de l'ancien continent aient recours à des digues momentanées, à des infractions exceptionnelles aux lois économiques qu'ils proclament. Si exceptionnelles qu'elles soient, ces infractions ne sauraient l'être plus que le danger auquel on les oppose.

marques d'une curiosité et d'une avidité extrêmes. Les femmes et les jeunes gens surtout témoignent d'un désir extraordinaire d'obtenir par vol ou par échange ces objets surprenants, à peu près comme les européens, à une certaine époque, se sont engoués des potiches chinoises ou japonaises. Il n'est pas un récit de voyage où un navigateur qui vient de découvrir une île nouvelle ne nous montre les insulaires empressés à lui offrir tout ce qu'ils ont de plus précieux pour obtenir des verroteries ou de simples clous. Il est probable que le commerce inter-national ou *inter-tribal*, d'abord restreint à quelques objets, a précédé le commerce intérieur, auquel il a servi peut-être de modèle. Autrement dit, il y a lieu de penser qu'on a commercé de peuple à peuple avant de songer à commercer de famille à famille. La mésestime générale du négoce, même intérieur, tient peut-être à cette dérivation.

A toute époque, donc, même aux plus primitives, même dans l'ère des marchés les plus clos et les plus étroits, le libre échange a été spontanément pratiqué à l'égard de certains articles, en même temps que le protectionnisme coutumier au profit des industries anciennes du clan, de la tribu, du canton. Mais le libre échange est contagieux comme l'imitation d'où il dérive : d'abord étroitement limité, il ne peut tarder à s'étendre. Ce qui n'était qu'une fantaisie passagère et individuelle devient une habitude et une coutume ; après avoir accueilli le tabac ou le café à titre de curiosité, on arrive à ne pouvoir s'en passer, à ranger cette consommation parmi les dépenses de première nécessité. Il n'y a plus de raison pour ne pas échanger avec l'étranger le blé et le vin quand on lui achète du café, du thé, du chocolat. Et c'est ainsi que, peu à peu, toute une petite ou grande région se trouve avoir les mêmes modes d'alimentation, d'habillement, d'ameublement, de divertissement, etc., ce qui la prédestine fatalement à former une seule et même petite ou grande nation, bien unie et bien forte. Qu'en résulte-t-il? Simple-

ment, que les murs de clôture, maintenant abaissés, dont s'étaient autrefois hérissés les familles, les clans, les castes de cette région, se sont maintenant relevés pour former autour d'elle un vaste rempart définitif. Mais ce rempart aussi aura des brèches où passeront librement les marchandises curieuses, merveilleuses, importées par des trafiquants venus de loin, Phéniciens, Vénitiens, Florentins Anglais. Et ainsi de suite. Les barrières défensives ne s'abaissent donc jamais entre les peuples que pour se reformer plus loin et enfermer une enceinte plus vaste ; et jamais il n'arrive que l'interdiction de commercer avec l'étranger soit complète, c'est-à-dire étendue à toutes les marchandises et à toutes les nations, ni que la liberté du commerce international soit pareillement absolue.

Les peuples parvenus à une certaine phase de leur développement, à la phase des traités de commerce, n'ont jamais considéré le libre échange, toujours partiel et relatif, que comme étant, *au même titre que la protection douanière* ou la prohibition même, une arme utile à employer dans la lutte des nations pour la prééminence industrielle et commerciale. Tantôt les droits protecteurs, tantôt la liberté de l'échange, paraissent le moyen le plus propre à atteindre ce but. Cela dépend des articles dont il s'agit ou des nations avec lesquelles on traite. Parfois une nation avisée — l'Angleterre, — a l'air de croire et a l'art de persuader partiellement et momentanément à ses voisins que le libre échange est toujours favorable à tous les contractants au même degré, et des théoriciens s'empressent de dogmatiser et monétiser cette erreur, sciemment ou inconsciemment intéressée. Ce qu'il y a d'abusif dans cette généralisation séduisante ne se révèle à tous les yeux que lorsque, grâce à une application, même partielle et temporaire, de ce principe vulgarisé, la nation d'où il émane a fortement établi la prépondérance de ses industries d'exportation. Car ce mot de *libre échange* est aisément illusoire et trompeur si l'on oublie, comme on

y est trop porté, qu'il est synonyme de *libre achat* et de *libre vente*. S'il était sûr qu'une nation échangeât toujours des marchandises contre des marchandises, des denrées contre des denrées, les produits qu'elle a en excès contre ceux qui lui font défaut, il n'y aurait pas l'ombre d'un doute que cette réciprocité de services serait avantageuse aux deux parties, sans qu'il fût possible de dire, en général, si l'avantage est plus ou moins grand pour l'une que pour l'autre puisqu'il s'agit de choses hétérogènes. Mais il peut fort bien arriver, et il arrive le plus souvent, qu'une nation vende à une autre, pendant un certain temps du moins, beaucoup plus que celle-ci ne lui achète, et qu'elle dépouille ainsi peu à peu celle-ci de ses épargnes antérieures, sacrifiées à des entraînement divers, comme ceux qui ruinent un prodigue en train de « manger son capital » en enrichissant ses fournisseurs ; après quoi la nation enrichie ou bien se détournera de sa victime épuisée pour chercher de nouveaux débouchés, ou bien emploiera ses bénéfices accumulés en capitaux, à bâtir des usines, à créer des chemins de fer, à acheter des terres, un peu partout et notamment chez le peuple dépouillé, dont elle exploitera le sol et le sous-sol, qu'elle repeuplera de ses émigrants et peu à peu colonisera. C'est ainsi que, de tous les moyens de conquête connus, le libre échange, au profit de certaines races, peut être le plus sûr, sinon le plus prompt.

Par le libre échange, les nations se battent à visage découvert; par le protectionnisme, elles se battent avec une armure. Voilà toute la différence, mais elles ne s'en portent pas moins, dans les deux cas, des coups terribles.

Ce n'est pas que je conteste la vérité des arguments, devenus lieux-communs, par lesquels l'économie politique démontre l'utilité éminente du libre échange au point de vue de la prospérité générale, comme stimulant de la production, comme impulsion au progrès de la division du tra-

vail et de la solidarité économique. Le seul vice de cette argumentation, mais il est grave, est de ne pas tenir compte de la distinction des nationalités et de leur hostilité possible. Cet oubli du morcellement de l'humanité en groupes ethniques est en effet commun aux économistes comme aux socialistes, et les premiers en ont donné l'exemple aux seconds. Dans l'étendue d'un même État, le libre échange, la libre concurrence, établie entre les cantons, entre les provinces dont il se compose, ne saurait tourner, finalement, malgré l'écrasement de bien des industriels sous leurs rivaux triomphants, qu'à l'accroissement de la fortune publique, et à l'organisation la plus progressive, sinon la meilleure, du travail, par la répartition et la localisation intelligentes des industries sur le territoire national. Et, s'il convient, malgré tout, que l'État intervienne souvent, au point de vue de la justice, de la protection des faibles, de diverses considérations politiques et militaires, dans cette mêlée des intérêts concurrents, il importe surtout de ne pas trop l'entraver. Car, si une province se trouve ainsi sacrifiée à d'autres, si la supériorité d'industrie et de richesse se concentre dans telle partie du territoire, la nation dans son ensemble, compensation faite des défaites et des victoires, des gains et des pertes, trouve un avantage manifeste à cette sélection des plus forts et des plus industrieux par la libre bataille. Mais, si ces provinces d'un même État redevenaient des États distincts, est-ce que les provinces qui ont le plus perdu (ou le moins gagné, ce qui revient politiquement au même) à la libre concurrence, n'auraient pas intérêt à se claquemurer derrière des lignes de douane, et pourrait-on alléguer contre cette politique douanière la compensation dont il vient d'être question ? Ce serait se placer à un point de vue supra-national qui se présente toujours à l'état de rêve humanitaire, de plus en plus obsédant, je le sais, et je ne m'en plaindrai pas si, par cette obsession, les nations civilisées sont conduites un jour à cette union fédérative — sinon à cette unité

impérialiste, — qui rendra seule possible le libre échange général et universel.

Ainsi, au point de vue national, le libre échange, je le répète, est une arme comme une autre, comme le protectionnisme, comme, aux époques primitives, les secrets de fabrication mystérieuse, dans la guerre économique des peuples[1]; mais, au point de vue supra-national, le libre échange est un idéal d'harmonie et de paix futures, de désarmement final, qui mériterait d'être poursuivi alors même qu'il y aurait lieu de le regarder — et ce n'est pas le cas — comme à jamais irréalisable.

Sans doute le spectacle de la réalité actuelle, de la férocité et de la perfidie vraiment sauvages, dont les peuples réputés civilisés font preuve dans leurs rapports mutuels sous de vains mensonges de politesse diplomatique — et dont ils donneraient des témoignages bien plus manifestes encore sans le dérivatif de leurs colonies où leur soif de sang et de rapines s'assouvit sur les races dites inférieures, — ce spectacle, je le reconnais, est peu propre à nourrir l'espoir de la pacification finale, si ce n'est sous la forme de l'oppression de tous par un seul, le plus fort, le plus rapace et le pire de tous. Imaginez une société *amicale* d'anthropophages blancs qui, tout en dépeçant des étrangers noirs ou jaunes, se regardent les uns les autres de travers, laissant voir clairement le désir ardent qu'ils ont de se manger les uns les autres, ou tout au moins de dévorer une jambe, un bras, une oreille ou un œil à leur voisin, à leur meilleur ami, dès qu'il n'y aura plus de dépeçage extérieur à faire, c'est-à-dire

(1) Ajoutons que l'impossibilité de plus en plus grande de maintenir longtemps les secrets de fabrication nationale à mesure que la publicité des informations se répand partout, rend plus nécessaire le recours aux droits protecteurs pour défendre l'industrie nationale contre l'invasion du dehors. De nos jours, on a si bien reconnu l'inanité des efforts contre la divulgation des inventions, même de celles qui ont trait à la défense militaire, que, par les Expositions Universelles, les nations se chargent de publier elles-mêmes leurs découvertes et leurs perfectionnements et d'en faire part à leurs rivaux.

de « colonisation » : n'est-ce pas là tout à fait l'image du *concert européen* d'aujourd'hui ? Oui, c'est là une chose lamentable. Et cependant, en dépit de ces retours offensifs de barbarie, qui s'expliquent en partie par l'avènement de races plus brutales, sottement admirées de leurs victimes, en partie par la vulgarisation d'une morale adaptée aux instincts de ces races, de la morale du combat pour la vie et du droit de la force, — en dépit de tout, la civilisation continue son œuvre bienfaisante. Contre l'esprit de corps, cent fois détruit et cent fois renaissant sous des formes toujours plus hautes et plus larges, contre l'âpreté de l'orgueil collectif, de l'égoïsme et de l'exclusivisme national qui usurpe le nom de patriotisme, l'esprit de sympathie et d'imitation combat sans cesse, assimilant les peuples, multipliant entre eux les relations, ébréchant les frontières. Et cette lente action, souterraine et continue, prévaudra contre les explosions intermittentes des forces contraires.

Il est donc permis à l'imagination philosophique de se transporter en rêve à l'époque, lointaine mais certaine, où, par le prolongement séculaire de cette action assimilatrice et pacificatrice, le globe entier (sous forme fédérative ou sous forme impériale? là est le point douteux), ne sera plus, politiquement, qu'un seul grand État, composé d'un certain nombre de nations, ou de nationalités, unies ensemble. Alors, c'est incontestable, tous les excellents effets que les économistes ont attribués au libre échange international théoriquement considéré, ou plutôt suprà-nationalement, seront appelés à se produire sans le moindre inconvénient. Chaque nation aura sa spécialité industrielle, conforme à sa vocation naturelle ou acquise, d'après son sol, son climat, sa race. Les mieux douées verront leur population s'accroître et s'enrichir; les plus déshéritées se dépeupleront et s'appauvriront; elles en seront quittes pour émigrer. Le degré de densité et de prospérité des populations, dans les diverses parties de chaque continent, sera déterminé de plus en plus

par des causes naturelles et rationnelles, de moins en moins par des causes historiques et factices, comme à présent. Il n'y aura plus aucune raison de prohiber ni d'entraver en rien le commerce d'une nation avec une autre.

Mais on peut se demander, si, en revanche, le besoin de réglementer la concurrence que les individus se feront entre eux, le libre échange individuel et non plus international, ne se fera pas sentir alors encore plus que de nos jours. Le champ ne sera-t-il pas ouvert à des *trusts*, à des monopoles, beaucoup plus gigantesques que ceux dont on commence déjà à s'alarmer? Il est vrai qu'à ces alarmes les théoriciens de la libre concurrence ont répondu ingénieusement en rendant le protectionnisme même responsable de ces grands accaparements. C'est, disent-ils, parce que l'Amérique, où se produisent les trusts les plus remarqués, s'est entourée de barrières protectionnistes, que ces grandes centralisations de l'industrie du pétrole, du fer, ou de tout autre article, y sont devenus possibles. Supprimez ces barrières, et des concurrents redoutables, inexpugnables, surgiront en Europe, en Asie, en Australie, contre ces accapareurs fameux. Mais, en vérité, ces penseurs semblent avoir oublié que la terre est ronde, c'est-à-dire qu'elle est une surface limitée et non indéfinie. Ce qu'ils disent sur l'impossibilité pour la libre concurrence d'aboutir à se détruire elle-même en suscitant un roi universel du pétrole, ou, si l'on veut, un empereur du pétrole, du fer, de la laine, du coton, serait vrai si la terre était plate et sans limites; car, dans ce cas, jamais un industriel ne pourrait accaparer toute la production terrestre en fait de métallurgie, par exemple, ou de n'importe quelle branche d'industrie. Toujours, en dehors des limites de la région accaparée, si vaste qu'elle fût, la concurrence trouverait un asile inviolable. Mais la terre est ronde, et, avec cela, assez petite en somme; qui plus est, elle se rapetisse chaque jour par la facilité croissante d'en faire le tour et la connaissance plus précise, vue de plus

près, que nous en avons. Non seulement il n'y a plus lieu de regarder comme irréalisable, mais on ne peut même qualifier très difficile l'accaparement de tous les minerais du globe, en ce qui concerne certains métaux. Or, s'il en est ainsi, ne voyons-nous pas que, plus la limitation de la libre concurrence internationale perdra de sa raison d'être par l'agrandissement des nations et leur union finale, plus la libre concurrence inter-individuelle devra être limitée et réglementée ? Et cette perspective n'est pas faite pour rassurer ceux qui, comme moi, font découler d'initiatives individuelles tous les progrès sociaux. Comment conciliera-t-on avec la nécessité de stimuler au lieu de l'assoupir la libre activité des individus initiateurs, si l'on veut la continuation du progrès social, la nécessité non moins impérieuse de mettre un frein aux abus de la force, même de la force du génie et de la volonté ? A nous déjà se pose ce problème, et nous savons avec quelle gravité ; consolons-nous des anxiétés qu'il nous cause en songeant qu'il torturera bien plus douloureusement encore le cerveau de nos petits-neveux.

— Encore un mot au sujet du protectionnisme. La question de la protection des industries nationales menacées par la concurrence étrangère n'est pas sans analogie avec la question de l'assistance publique des indigents. L'objection théorique contre l'assistance publique, c'est que, donnant au paresseux la certitude d'être secouru, nourri et logé en dépit de sa paresse, elle le dispense de tout effort sauveur, en sorte que l'assistance, par le fait même qu'elle est établie, tend non pas à diminuer le nombre des pauvres mais à l'augmenter. Elle est un énervement de l'énergie des faibles. Or, cela est peut-être vrai, mais, malgré tout, chacun sent que, lorsque, pour une raison ou pour une autre, un homme est tombé dans la misère et qu'il lui est devenu (ou qu'il lui a toujours été) impossible de vivre de son travail, c'est un devoir moral de l'assister, car lui refuser l'assistance, c'est le condamner à mort. On aura beau être

impitoyable pour les indigents, il y aura toujours des imprévoyants, des imprévoyants par nature, par nécessité de tempérament, qui tomberont dans l'indigence. — N'en est-il pas un peu de même de certains groupes d'ouvriers et de patrons qui, si on ne les assiste par des droits protecteurs, seront condamnés à la mort économique, c'est-à-dire à l'inaction? On a beau dire, théoriquement, que, arrachés à un travail d'habitude mais peu fructueux, incapables de résister à la concurrence étrangère, ils n'auront qu'à porter leurs bras et leurs efforts vers d'autres formes de travail, plus viables, plus fécondes. *Cela leur est impossible*, à raison de leur nature et des circonstances qui les retiennent à leur sol, à leur famille, à leur village, ou qui les empêchent d'être accueillis dans les ateliers où ils voudraient s'offrir. C'est à cette impossibilité de nature qu'il faut avoir égard pour décider s'il y a lieu de les protéger par des tarifs douaniers — comme c'est à l'impossibilité d'effort présentée par beaucoup d'indigents qu'il faut avoir égard pour décider s'il y a lieu de leur assurer d'avance l'assistance publique, — au risque de hâter leur chute dans la misère en leur donnant cette assurance...

Ce problème de la protection, comme celui de l'assistance, doit donc être résolu diversement suivant la diversité des conditions sociales (facilité plus ou moins grande de déplacements, de changements de carrière, d'expatriation, etc.), qui rendent plus ou moins complète, plus ou moins étendue, l'impossibilité de changer de métier quand le métier qu'on a est devenu impropre à lutter contre la concurrence étrangère.

IV

L'INDUSTRIE MILITAIRE

Parmi les luttes des producteurs nationaux contre les producteurs étrangers d'articles similaires, il faut ranger, mais mettre à part et en un relief singulier, le cas des industries consacrées à la production d'armes, d'armures, d'engins militaires quelconques. C'est là un sujet très vaste, qu'il nous suffira d'effleurer.

Les produits de ces industries militaires ont ceci de spécial de répondre à des besoins essentiellement contradictoires entre eux, puisque leur objet est la mutuelle destruction. Ces produits ne sont destinés, le plus souvent, ni à être vendus ni à être échangés, car, en général, ils sont fabriqués par l'État même qui en a besoin, et, quoique cette fabrication soit une des formes les plus hautes de la grande industrie, elle a cela de commun avec l'industrie domestique, de ne point travailler pour le dehors, de n'être l'objet d'aucun commerce véritable. Ces produits sont destinés à être consommés, comme les autres, soit lentement, par l'usure des armes proprement dites, arcs, fusils, canons, forteresses, navires, bateaux-torpilleurs, etc., analogue à celle des outils de l'industrie civile; soit rapidement, par l'explosion des poudres et l'émission des projectiles, par l'envoi d'une torpille à un bateau ennemi, etc., poudres, projectiles, torpilles qui sont aux armes à feu et aux torpilleurs ce que l'encre est à l'encrier, la planche à la varlope, le morceau de viande à la fourchette, le morceau de fer à la lime. La distinction entre l'arme et l'outil est confuse à l'origine, et ne se précise qu'au cours de l'évolution industrielle. La hache,



le couteau, la faulx, le marteau, etc., sont à la fois outils et armes; l'arc sert à chasser aussi bien qu'à guerroyer, comme le fusil aussi bien, à cela près que la chasse a cessé depuis longtemps d'être un travail industriel, elle est devenue un sport, tandis qu'elle a été au début la grande industrie alimentaire. Les archéologues sont embarrassés, en présence des débris de l'âge paléolithique et même néolithique, pour distinguer si ces fragments de silex éclatés ou polis ont servi pour la nourriture et le vêtement ou pour la défense. Même de nos jours, il y a force ambiguités; la dynamite sert aux ingénieurs autant et plus qu'aux artilleurs.

Si différentes qu'elles soient des industries civiles, les industries militaires offrent d'importantes similitudes avec celles-ci et exercent sur elles une importance considérable. Les forces principales successivement employées par l'industrie militaire se déroulent dans le même ordre que pour l'industrie civile : forces humaines en tout temps, mais d'abord exclusivement humaines (pugilat), puis animales (chiens de guerre, lions apprivoisés, éléphants, chevaux)[1], puis végétales (arcs, flèches), enfin physico-chimiques (substances explosibles). — Comme l'industrie civile, l'industrie militaire a dû chacune de ses transformations à des inventions d'abord individuelles et locales qui se sont propagées par émulation imitative. Il faut seulement remarquer que l'imitation de clan à clan, de cité à cité jadis, aujourd'hui de nation à nation, en fait d'armes et d'engins militaires quelconques, a toujours fonctionné bien plus vite et bien plus en grand qu'en fait d'industries privées. Il s'agit là d'imitation brusque, délibérée, à distance, à toute distance : l'exemple du Japon contemporain en est la preuve. Combien

(1) La cavalerie avait jadis un emploi tout autre que maintenant. A l'époque pharaonique, grecque, romaine, la force musculaire des chevaux traînant des chars à faulx rendait précisément les mêmes services que nous rendent aujourd'hui les substances explosibles de nos armes à feu. La vitesse seule, et non la force, de ces quadrupèdes, est à présent appréciée dans les combats.

de sauvages africains ne connaissent de nous que nos fusils ! Parfois, bien rarement cependant, le côté militaire est le seul qu'un peuple emprunte à un autre peuple qu'il déteste et jalouse. L'émulation nationale en jeu dans ce genre d'imitation est de tout autre nature que la concurrence des productions civiles.

On s'explique ainsi ce fait remarquable — digne, à coup sûr, d'être signalé dans un traité sur la science économique — que l'industrie militaire, dans toutes ses branches, alimentation, vêtement, chaussure, voirie, ponts, etc., a toujours marché en tête de l'industrie civile et devancé ses progrès. Elle a donné, dans les arsenaux terrestres et maritimes, les premiers exemples de grands magasins de confections. Les premières provisions de bouche ont été des *munitions*, des greniers d'intendance. Je lis dans l'*Histoire de la civilisation russe*, par Milioukov, que la grande industrie a été importée artificiellement dans son pays par le gouvernement des tzars pour « répondre au besoin de draps pour l'armée ». Il en a été de même chez d'autres peuples. D'après Levasseur, les ateliers de fabrication pour le service des légions, sous l'Empire romain, avaient une grande importance, et l'organisation de ces ateliers a pu suggérer les *collegia*. La voirie militaire a été aussi l'initiatrice et l'instigatrice de la voirie civile. Les routes stratégiques des Romains ont été les premières grandes routes. Ce sont aussi des routes stratégiques que le Premier Consul a fait tracer tout d'abord sur le sol français, comme premier délinéament du réseau de notre carte routière. Les premières voitures ont dû être des chars de guerre. Les chemins de fer sont peut-être le seul grand progrès de la locomotion qui n'ait pas été militaire à l'origine ; et cela seul suffit à singulariser le XIX[e] siècle. Les ballons n'ont, jusqu'ici, servi qu'aux armées. Les premiers navires romains ont été construits tout exprès pour la seconde guerre punique. Partout la marine marchande a été précédée et non pas seulement

protégée par la marine de l'État. Curtius nous apprend, dans son *Histoire de la Grèce*, que, chez les Athéniens, les constructions navales furent grandement perfectionnées par « d'heureuses inventions » provoquées par Périclès en vue de la guerre. Le besoin d'avoir des trirèmes plus larges, plus spacieuses, afin de laisser plus de place aux hoplites, a suscité les progrès des chantiers maritimes[1], comme le besoin de grands rassemblements de fidèles dans les premières basiliques chrétiennes a fait imaginer la voûte à arêtes. Le service postal a été d'abord pratiqué par les besoins administratifs et militaires, en France, en Angleterre, en Russie, partout.

Depuis Archimède au moins, et probablement bien avant lui, le génie militaire a été pour le génie civil l'occasion de ses plus grands triomphes. En est-il de même pour l'architecture ? Non, ce semble, à première vue. Ici, ce n'est point l'architecture militaire qui semble avoir le pas sur l'architecture civile, c'est, plus souvent, l'architecture religieuse : temples, pyramides, mosquées, cathédrales, bien plus que les châteaux forts, paraissent avoir été l'effort suprême des architectes jusqu'à nous. Toutefois n'y a-t-il pas lieu de penser que les premiers murs, destinés à boucher sans doute les cavernes des troglodytes, ont dû être des remparts, de même que, vraisemblablement, le bronze et le fer leur ont servi d'arme avant de leur servir d'outil, ainsi que le silex ?

Notons encore que les premières épargnes ont été des trésors de guerre, que les spéculations des fournisseurs d'armées ont précédé partout les agiotages de Bourse, et que la science des finances est née de la stratégie.

Si les industries militaire des diverses nations s'opposent entre elles, ce n'est point à la manière des autres industries nationales, par la vente simultanée de leurs produits sur un même marché : nous savons qu'elles n'ont pas, en général,

(1) On voit que je suis loin de nier d'une manière absolue l'efficacité de *la lutte*. Il n'en est pas moins vrai que c'est *en pleine paix* que les inventions, même guerrières, ont été produites.

de prix vénal, de valeur-coût, mais seulement une *valeur-emploi* des plus appréciées, et qu'il n'est pas question pour elles de libre échange. Elles ne s'en font pas moins une concurrence continuelle de nation à nation ; et, pour mettre fin aux ruineuses prodigalités que cette concurrence entraîne en pleine paix, on n'a que la ressource de ces trusts spéciaux qu'on appelle les alliances politiques. La triple alliance, l'alliance franco-russe sont des trusts de ce genre. Il est manifestement chimérique de penser que l'opposition des industries militaires puisse être résolue par le collectivisme. Ne sont-elles pas déjà nationalisées ? Mais elles ont beau être le résultat d'une collaboration collective, et leurs produits ont beau être une propriété collective, leur hostilité essentielle n'en est pas amoindrie. Les *trusts alliances*, dont la fédération n'est que la forme la plus haute, sont ici l'unique solution du problème.

Les industries militaires, a là différence des autres industries, s'opposent encore et surtout par la consommation qui est faite de leurs produits sur un champ de bataille. Cette consommation est d'une espèce à part : éminemment destructive, il serait faux, cependant, et injuste au plus haut degré, de la qualifier improductive. Loin de là ; elle produit dans le camp vainqueur les biens réputés suprêmes : la puissance, la richesse, la gloire ; aux vaincus même elle procure une paix honorable. On peut donc dire qu'une théorie de la consommation économique n'est pas complète, qu'elle omet une de ses parties malheureusement les plus considérables, si elle néglige de s'appliquer aux services et aux produits spéciaux, manœuvres et projectiles, qui se consomment durant un combat. Ce sont bien là, en effet, des consommations de forces et de substances, car le jet des flèches ou des balles, les coups d'épée ou de baïonnette, les fatigues d'un assaut, répondent à un besoin qui est ainsi satisfait, et à l'un des besoins les plus enracinés, les plus universels, celui d'attaque ou de défense, de

domination ou de salut. Et, non moins que la satisfaction de la soif ou de la faim après un long jeûne, la satisfaction de ce besoin capital s'accompagne, pendant ou après la bataille, d'une joie intense, qui compte parmi les toniques principaux du cœur humain.

Mais, observons-le en passant, si marqué que soit le caractère de consommation dans les dépenses faites sur le champ de bataille, il faut, pour le reconnaître, définir la consommation en termes psychologiques, comme nous venons de le faire. Définie en termes objectifs, elle devient inapplicable à ces étranges manières de donner satisfaction à un besoin. Quand je consomme du pain, de l'eau, des chaussures, de la chaleur, etc., j'ajoute à ma substance ou à mon énergie propre, des portions de substances ou d'énergie extérieure que je m'intériorise et m'approprie. Cette intégration est commune à toute consommation de la vie civile ; et, si l'on veut que ce soit là le trait distinctif de toute consommation, il est évident qu'un coup de baliste ou de canon n'en est pas une. Quand je dépense ainsi de la force musculaire et des cailloux, de la poudre et des boulets, je m'en dépouille, je m'en dépossède, j'en accrois l'avoir d'autrui par une sorte de donation violente et de présent fatal. — Certains peuples barbares ont connu la procédure bizarre qu'on appelle « jeûner contre quelqu'un ». En jeûnant à la porte de son débiteur, on le contraignait à payer, grâce à des idées supertitieuses. C'était là une non consommation destructive et productive en même temps, et, en cela, comparable aux consommations dont je parle.

Remarquons aussi que les dépenses de ce genre peuvent se compliquer beaucoup sans cesser d'être des consommations *nécessaires*. Ce n'est pas par luxe, mais par nécessité, qu'on a passé de l'arc et des flèches aux canons Krupp et aux balles coniques. Le taux du nécessaire en fait de consommations pareilles, comme pour toutes les autres, mais bien plus visiblement encore que pour celles-ci, s'élève tou-

jours. Quand le bateau-torpilleur sous-marin sera reconnu pratique, il faudra nécessairement que toutes les marines civilisées l'adoptent, si cher qu'il puisse être. Ce sera là une dépense de première nécessité, comme l'était pour un Iroquois la confection d'un arc et de flèches empoisonnées. Il n'y a, en effet, aucun caractère objectif qui permette de reconnaître où commence le luxe en fait de dépenses militaires. La différence consiste uniquement dans le mobile qui les inspire : quand elles tendent à la défense, au salut national, elles sont indispensables, si ruineuses qu'elles puissent paraître ; quand elles sont provoquées par une simple mégalomanie nationale, par un prurit de conquête ou de gloire, elles peuvent être jugées de luxe. Il en est de même pour toutes les autres dépenses : leur caractère luxueux apparaît quand il ne s'agit plus, pour elles, de maintenir l'être physique *ou social* de l'individu dans son intégrité, mais de l'étendre, de le gonfler par la gloriole qu'on attend d'elles.

Les produits de l'industrie militaire ont encore cela de particulier que leur emploi importe beaucoup plus que leur possession, et qu'il est plus difficile de s'en bien servir que de les fabriquer ou de les acquérir. Le *travail*, tout belliqueux, nécessité par la consommation intelligente de ces produits, est, chez le général comme chez le soldat, une industrie militaire tout autre que celle dont il vient d'être parlé : on la nomme l'art de la guerre. Cette production militaire d'un ordre plus élevé est comparable elle-même aux productions civiles. Par exemple, de même que, après l'invention de la machine à vapeur, la substitution de la grande industrie à la petite a eu pour effet de rendre l'ouvrier non propriétaire de son outillage, possédé par des capitalistes ; pareillement, par suite de l'invention de la poudre, la grande guerre, succédant aux petites guerres, a eu pour conséquence que le soldat ou le capitaine moderne, à la différence des routiers du moyen âge et de leurs chefs,

a le maniement d'armes perfectionnées et coûteuses, de machines de guerre formidables, de cuirassés géants, qui ne lui appartiennent pas. L'équivalent du capitalisme industriel nous est présenté de la sorte par le militarisme moderne. Et je ne sais s'il se trouve un ennemi du capital assez acharné pour déplorer qu'il en soit ainsi, ou si, au contraire, un collectiviste y verra un exemple, bon à suivre, de la nationalisation de l'outillage. Mais il serait facile de répondre au premier que la facilité donnée aux condottièri et aux soldats du moyen âge d'avoir un outillage militaire à eux était l'un des plus graves dangers d'alors; et au second que, le caractère essentiel de la production militaire étant, par définition, d'être nationale, la nationalisation du capital qu'elle emploie se justifie par des raisons tout à fait spéciales. Ajoutons que, dans le nouveau sens dont il s'agit, comme dans le sens précédent, l'industrie militaire a donné le ton à l'industrie civile. La *grande guerre*, avec son enrégimentation disciplinée et centralisée, a été de beaucoup antérieure à la *grande industrie* avec ses vastes ateliers bien organisés.

On serait grandement embarrassé si l'on essayait d'appliquer les théories soit des économistes soit des socialistes à la répartition des fruits du travail militaire entre les travailleurs, c'est-à-dire entre les soldats ou officiers de tous grades, y compris le général en chef. Je ne vois pas la lumière que jetterait sur cette question la loi de l'offre et de la demande ou le principe du droit de l'ouvrier au produit intégral de son travail. La difficulté réellement insoluble provient d'abord de ce que le produit principal de ce travail collectif d'une armée est lui-même indivis et indivisible : c'est un accroissement général de foi patriotique, d'influence et de puissance nationale ; et il en est de ce résultat comme de beaucoup d'œuvres industrielles, telles que la construction d'un pont ou d'un monument, qu'il est impossible de

répartir — dont il est non moins impossible de répartir la valeur en argent, toujours incertaine et arbitraire — entre les ouvriers et les entrepreneurs qui ont concouru à son exécution. Mais, alors même que le seul fruit d'une bataille gagnée serait le butin en espèces, il ne serait guère moins mal aisé de le distribuer entre les officiers et les soldats suivant la proportion exacte de leurs mérites respectifs. La rémunération du général, en gloire ou autrement, est souvent un bénéfice exagéré, dont on peut dire aussi qu'il consiste dans le travail non payé de ses soldats. Mais quels risques d'humiliation il a courus ! Et dans combien de cas est-il juste de lui attribuer l'honneur du succès! Il suit de là que la solde, ce salariat militaire, s'impose nécessairement comme le seul mode pratique de paiement du travail militaire [1].

La comparaison des industries religieuses avec les industries militaires ne serait pas sans intérêt. J'entends par industries religieuses, soit la fabrication des articles de tout genre qui a lieu dans les monastères pour le service exclusif des moines, soit, encore mieux, la fabrication, même en dehors des monastères, des objets qui servent au culte, qui ont un caractère rituel et sacramentel, et promettent des biens d'ordre surnaturel. Or, pas plus aux industries religieuses entendues dans ces deux sens qu'aux industries

[1] L'expression « industrie militaire » comporte un autre sens tout différent, quoique intéressant aussi. Il a trait aux époques où la guerre et l'échange ne se sont pas encore nettement différenciés. Le *commerce guerrier* n'a pas été pratiqué seulement dans les colonies naissantes, aux Indes anglaises du XVIII[e] siècle, par exemple. Sous les Mérovingiens, sous les Carolingiens, les négociants qui se risquaient à de longs voyages devaient voyager en caravanes, « prêtes au combat, dit Levasseur, aussi bien qu'au commerce. Le franc Samo qui, vers la fin du règne de Clotaire II, régna sur les Vénètes, était un négociant des environs de Sens. Il était parti à la tête d'une troupe nombreuse de trafiquants pour se rendre chez les Slaves ; mais, à son arrivée, il les avait trouvés en pleine rébellion contre les Huns. Laissant alors de côté ses affaires, il avait pris les armes avec ses compagnons et avait assuré la victoire au parti des révoltés qui l'élurent roi par reconnaissance ».

militaires, le principe de la concurrence et du laisser-faire n'est applicable. Chaque fabricant de ce genre est censé pénétré de la gravité de ses fonctions et affecte une foi vive; il est délégué par l'autorité supérieure pour remplir une mission, service auxiliaire du sacerdoce. Les divisions de l'industrie religieuse correspondent à celles de l'industrie militaire : il y a ici à distinguer une industrie de l'abri (architecture religieuse) — du vêtement (costumes ecclésiastiques, ornements, insignes tels que crosse et mitre) — de l'outillage (ostensoirs, calices, missels, crucifix, châsses, etc.) — de l'alimentation (pain azyme, nourriture spéciale de certains ordres monastiques). Il est à noter que, dans chacune de ces branches, l'industrie religieuse a été beaucoup moins transformée que l'industrie militaire correspondante. Cela est surtout vrai de l'outillage : autant les armes ont changé du moyen âge à nos jours, autant les objets du culte sont restés immuables. La même remarque, un peu atténuée, s'étend au costume et aux ornements du clergé. L'architecture religieuse, quoiqu'elle soit la partie la plus changeante de l'industrie religieuse, a bien moins varié que l'architecture militaire. D'une église gothique à une église de nos jours, d'un monastère du XIIIe siècle à un couvent d'aujourd'hui, il y a bien moins de différence que d'un château du moyen âge à l'un de nos forts actuels, des remparts d'alors à notre système de fortification, d'un corps de garde ancien à une de nos casernes. La religion devant son prestige en grande partie à son air d'immutabilité, quoi qu'elle doive toujours sa naissance à une innovation, c'est en résistant à toute invention nouvelle, et non, comme l'industrie militaire, en attisant le génie des inventeurs, quelle lutte contre les religions rivales. Aussi évolue-t-elle très peu; mais, dans la mesure où elle évolue, chacune de ses transformations ou de ses modifications est causée par une nouveauté individuelle. Encore faut-il ajouter que, lorsqu'un changement volontaire et notable est introduit dans le cos-

tume ou les ustensiles du clergé, dans les monuments sacrés, dans les prières, etc., c'est avec l'intention ou la prétention de revenir à un usage du passé. Rien de pareil à cet archaïsme pieux dans les changements apportés aux industries militaires.

Ainsi, on ne peut dire des industries religieuses ce que j'ai dit des industries militaires, qu'elles marchent en tête des industries civiles et stimulent leurs progrès. Mais, si elles restent en arrière, bien souvent c'est elles pourtant qui, par une action indirecte, les ont aiguillonnées. Pour répondre au besoin mystique de conserver éternellement le corps ou l'image du corps jusqu'au retour de l'âme, les croyances égyptiennes ont forcé les esprits ingénieux à découvrir l'art de l'embaumement, les artistes à représenter la forme humaine avec une fidélité remarquable, les tisseurs à tisser des étoffes d'une finesse et d'une solidité merveilleuse. L'enveloppement rituel des momies a certainement beaucoup contribué au progrès du tissage. La décoration des châsses, la mosaïque des temples, les miniatures des manuscrits sacrés, ont été les premiers chefs-d'œuvre de l'art. Il n'est pas jusqu'aux règles relatives au jeûne et au maigre qui n'aient contraint les cuisiniers et les fournisseurs à imaginer de nouveaux mets. Donc, tout en repoussant l'invention, la religion la suscite à son profit d'abord, et au profit surtout de la vie civile. En outre, les industries religieuses attirent autour d'elles et font prospérer à leurs côtés les industries civiles qui progressent à l'ombre de leur immobilité même. Et l'on peut fort bien concevoir une société où, sans nulle industrie militaire, les besoins religieux auraient suffi à déployer l'imagination des industriels et, encore mieux, celle des artistes.

V

CONFLITS ENTRE PRODUITS HÉTÉROGÈNES

Après avoir parlé des conflits entre producteurs (soit nationaux, soit étrangers) d'un même article ou d'articles similaires, il convient de dire quelques mots des oppositions d'intérêt, moins évidentes, moins retentissantes, réelles cependant, entre producteurs d'articles hétérogènes, répondant à des besoins différents.

En premier lieu, cas assez rare, deux industries, quoique très hétérogènes et répondant à des besoins très différents, peuvent être antagonistes parce qu'elles se disputent la même matière première. Sous l'ancien régime, on a souvent refusé d'autoriser la création de nouvelles forges ou de nouvelles verreries parce qu'on a craint que les boulangeries ne vinssent à manquer de combustibles nécessaires pour cuire le pain. « Le fait est arrivé, dit M. Germain Martin, à Beaucaire, et les consuls de Toulouse réclamaient la suppression des forges au nom de l'humanité. Mieux valait manquer de fer que de pain. »

En second lieu, dans un pays, à un moment donné, il n'y a qu'une quantité à peu près fixe de bras et de capitaux qui s'offrent à l'ensemble des industries. Si donc une industrie nouvelle survient, elle ne pourra s'établir qu'en prélevant sa part de capitaux et de bras, au détriment des industries déjà installées. Mais ce préjudice n'est le plus souvent que momentané et bientôt plus que compensé. En général, la création d'une industrie nouvelle, en surexcitant les espérances de gain, attire de nouveaux bras, jusque-là inoccupés, ou redouble l'activité des travailleurs anciens, et

pousse à la formation de nouveaux capitaux par l'élévation de l'intérêt offert. De plus, s'il s'agit d'une industrie d'exportation, qui s'empare du marché extérieur, c'est, manifestement une source de richesses qui vient de s'ouvrir, ajoutée aux autres. Et, même s'il s'agit d'une industrie bornée au marché intérieur, il se peut que le tort fait par l'industrie nouvelle aux industries plus ou moins similaires soit inférieur à l'avantage qu'elle procure aux industries tout à fait hétérogènes en leur offrant un moyen nouveau d'échange, d'après la *loi des débouchés* de J.-B. Say.

Toutefois, ce serait une erreur de croire, conformément à cette loi, que toute nouvelle industrie ne peut qu'être favorable aux intérêts de *toutes* les industries hétérogènes. Sans doute, elle est toujours un avantage, plus ou moins grand, pour tous les consommateurs, en ce sens qu'elle leur permet un choix plus étendu entre tous les emplois possibles de leur argent qui, à somme égale, a un pouvoir d'achat plus varié et plus étendu. Mais il ne s'ensuit pas qu'elle soit utile à tous les producteurs. Elle n'est utile qu'à ceux dont la nouvelle production, pour des raisons que nous allons dire, tend à rendre les produits plus recherchés; elle est nuisible à ceux qu'elle tend à supplanter ou à refouler; chaque marchand de vin qui s'établit dans un quartier ouvrier y favorise les débits de tabac (car plus on boit, plus on fume), mais nuit aux intérêts des épiciers ou des bouchers auxquels s'approvisionnent les familles ouvrières. — Un théâtre qui vient à s'établir dans une petite ville y favorise l'industrie des tapissiers, des décorateurs, et aussi, par son action indirecte sur les mœurs, qu'il rend moins austères, certaines autres industries de luxe ou de plaisir; mais, en procurant aux oisifs un plus agréable emploi de leurs soirées que les éternelles parties de jeu, il diminue les profits des gérants de cercle ou de café. — Toute industrie nouvelle inaugurant un nouveau progrès de l'éclairage favorise la production des livres, des journaux, des travaux de couture

exécutés à la lampe le soir, etc., mais entrave ou refoule les industries criminelles des escarpes nocturnes, dans les grandes villes. Toujours ou presque toujours, un article si nouveau qu'il soit, jeté sur le marché, insinue et accrédite dans les esprits, en se répandant, quelque jugement implicite, quelque idée, quelque manière de voir ou d'apprécier la valeur des choses, qui est une confirmation ou une négation muette, inconsciente, des jugements, des idées, des appréciations, implicitement propagés par les autres articles. Rarement, très rarement, elle ne les confirme ni ne les dément. — Quand, par exemple, l'industrie des chemins de fer est importée dans une contrée à demi barbare, le besoin tout nouveau qu'elle y suscite et y satisfait, le besoin des longs voyages confortables et peu coûteux, y affaiblit et y fait s'évanouir par degrés une foule de besoins anciens : chacun de ces produits ou de ces services nouveaux, chaque voyage à l'étranger, est une suite de démentis infligés à l'orgueil naïf de l'indigène sédentaire qui juge son petit canton supérieur en tout, en beautés pittoresques, en agréments de vie, au reste de l'univers; et les fabricants de produits locaux, de costumes traditionnels, de meubles archaïques, où s'incarnent ces préjugés héréditaires, ne tardent pas à se ressentir des coups terribles qui leur sont portés ainsi, à moins que, au contraire, la mode ne s'empare de ces produits coutumiers et ne leur ouvre, momentanément, un large débouché extérieur, dont ils n'avaient jamais pu rêver la perspective. Plus spécialement, ce goût nouveau des voyages lointains, importé par les chemins de fer, a pour effet de dégoûter des petits déplacements, des excursions de voisinage, et la vogue des pèlerinages éloignés se substitue à celle des petits pèlerinages locaux, maintenant méprisés, au grand regret de beaucoup de maîtres d'hôtel et de boutiquiers. C'est ainsi qu'un produit peut en combattre un autre, alors même qu'ils n'ont rien de similaire et répondent à des besoins tout à fait différents. — Autre exemple. L'établis-

sement d'une imprimerie dans un pays qui en était privé jusque-là, non seulement, ce qui est clair, y tue la profession des copistes et des enlumineurs de manuscrits, mais encore, suivant la nature des livres imprimés, — aujourd'hui la Bible ou saint Jérôme, demain Plutarque ou Virgile — y répand des idées propres à fortifier ou à affaiblir les croyances régnantes et y dévie le courant des mœurs et des usages, ce qui favorise certaines industries anciennes et en fait péricliter d'autres.

Même si un produit nouveau n'impliquait aucun jugement contradictoire aux idées latentes dans d'autres produits hétérogènes, il ne laisserait pas d'en combattre quelques-uns ou quelqu'un par le seul fait qu'il suscite, qu'il appelle à l'existence économique, un désir nouveau, d'abord fantaisie et caprice, bientôt habitude. Rappelons-nous la rotation quotidienne ou annuelle des désirs enchaînés dans la vie de l'individu, dont il a été si longuement question dans la première partie de cet ouvrage. Cette ronde ne saurait s'élargir indéfiniment. Le cœur humain n'est pas d'une élasticité sans fin, et, au delà d'un certain nombre de désirs, il se heurte à sa limite infranchissable; un besoin nouveau ne peut entrer dans le cercle magique qu'en resserrant tous les autres anneaux de la chaîne ou en expulsant l'un d'entre eux. Puis, si, comme nous l'avons dit plus haut, en premier lieu, les capitaux disponibles à chaque instant pour l'alimentation des diverses industries sont limités, nous devons ajouter, en second lieu, que la somme des revenus dont les consommateurs disposent pour l'achat de ces divers produits ne l'est pas moins. Il est vrai que, à mesure que les besoins se multiplient, les revenus tendent à s'accroître, les salaires, les honoraires, les appointements, toutes les formes de la rémunération des services, vont en augmentant. Mais, en tout cas, il est une chose absolument inextensible et strictement mesurée à chacun de nous : c'est le temps. Il faut toujours un certain temps pour satisfaire un désir quelconque, et la journée est trop

courte, la vie trop brève, pour permettre au plus riche et au mieux portant, de se donner successivement toutes les satisfactions qui s'offrent à lui. Il doit élire quelques besoins et en éliminer beaucoup.

Ainsi, pour toutes les raisons, psychologiques avant tout[1], qui viennent d'être indiquées, les besoins tantôt s'ajoutent, tantôt se substituent les uns aux autres; et c'est par cette double loi de substitution et d'addition, d'élimination et d'accumulation — dont la seconde l'emporte de plus en plus sur la première, mais non indéfiniment — que s'explique l'évolution des industries, correspondant à l'évolution des budgets. Voilà pourquoi, d'âge en âge, se modifie et se transforme la proportion relative des industries alimentaires, des industries du vêtement, des industries du logement, des industries de l'instruction, du livre, du journal, des industries d'art et de plaisir, et aussi bien la proportion relative des dépenses budgétaires affectées par chaque classe de la société à satisfaire les besoins auxquels répondent ces diverses catégories de production. La série de ces transformations est ce qu'il y a de plus capricieux et de plus différent d'un peuple à un autre. Mais, à travers ces variations, un ordre général s'observe. Il est à remarquer que les besoins impérieux, et qui, comme tels, doivent être satisfaits les premiers, à peu près exclusivement d'abord, sont

(1) C'est tantôt, me dira-t-on, à cause des limites de son budget (s'il s'agit d'une bourse petite ou moyenne), tantôt (s'il s'agit de gens très riches), à cause des limites de son temps, qu'un consommateur sacrifie une consommation à une autre. Il est évident que, si un milliardaire passe ses vacances à voyager, il ne peut, quoiqu'il en ait les moyens, les passer à organiser des fêtes dans son château... Mais, au fond, c'est par des motifs tout psychologiques et logiques que cette exclusion d'une dépense par une autre a lieu ici même. En effet, pour donner la préférence à telle dépense sur telle autre, l'homme simplement aisé ou le milliardaire a dû avoir une raison, et cette raison, c'est qu'il a *affirmé* que tel emploi de son argent lui procurerait plus d'avantages que tel autre, et *nié* que cet autre serait aussi avantageux. — Ce serait, du reste, une erreur de croire que cette raison est toujours la meilleure possible, et que le choix, pour être raisonné, est judicieux. Dans ces luttes économiques, comme dans les luttes militaires, le vaincu vaut souvent mieux que le vainqueur; et les arrêts du destin sont toujours à reviser.

en même temps les moins extensibles, les moins susceptibles de développement. Et de ce rapport inverse entre l'*urgence* et l'*élasticité* des besoins, il résulte que les moins impérieux, bien qu'ils commencent à être satisfaits longtemps après les autres, sont appelés tôt ou tard à les dépasser en importance industrielle et budgétaire, puisque c'est, naturellement, dans le sens des désirs les plus élastiques que la loi d'accumulation pourra se donner carrière et prévaloir plus complètement sur la loi de substitution. L'appétit et la soif ont des limites étroites, le besoin de se vêtir aussi, mais la curiosité, l'ambition, la vanité, semblent presque illimitées ou n'ont que des bornes qui reculent sans cesse. Elles offrent au génie inventif, à l'activité productrice, un débouché indéfini.

La question du luxe se présente ici, et nous n'en dirons qu'un mot, pour dissiper une équivoque. Toute consommation nouvelle, même quand elle se rapporte aux besoins les plus fondamentaux de l'organisme, la consommation du froment par exemple, dans un pays habitué au pain de seigle, la consommation des chemises au temps d'Isabeau de Bavière, commence par *paraître* luxueuse. Mais elle n'a cette apparence que passagèrement, tandis que les satisfactions données aux besoins d'ostentation et de divertissement, soit nouvelles soit anciennes, gardent toujours ce caractère d'être de luxe. Or, le danger du luxe, apparent ou réel, est d'autant plus grand qu'il a trait à des besoins moins urgents et plus élastiques. En effet, l'extension indéfinie dont les besoins précisément les plus artificiels sont susceptibles peut attirer à eux une proportion toujours croissante de l'activité produtrice à tel point que la production des choses qui répondent aux besoins les plus impérieux en soit amoindrie ou altérée. Pour peu que la passion des tulipes ou des orchidées se développe dans certaines classes très riches, la culture des fleurs fait reculer les champs de blé. — Ajoutons que le progrès du luxe véritable est inconciliable avec celui

de la population. A chaque nouveau besoin qui entre dans une famille, il s'y procrée un enfant de moins. C'est ainsi, et pour des raisons analogues au fond, que, à chaque progrès de l'ameublement et du confortable dans les châteaux féodaux, à partir de la Renaissance, le nombre des *domestiques* diminuait. Si donc un pays, dans sa lutte pour l'existence nationale, a besoin de voir croître sa population, il doit s'opposer au développement du luxe sous toutes ses formes. Il doit désirer surtout que le luxe décline sans que les fortunes cessent de grandir, c'est-à-dire qu'il décline par la volonté même des riches sous l'empire de l'opinion, et que l'épargne accrue se capitalise en placements dans des industries vraiment utiles à l'intérieur ou à l'étranger. — « Prenez garde de supprimer le luxe, dit quelque part un économiste; comme le cœur humain n'est pas parfait, vous verriez aussitôt grandir l'ambition, la soif du pouvoir. » C'est possible. Mais pourquoi ne pas supposer aussi bien qu'on verrait grandir la soif du savoir, lès aspirations esthétiques, et, à défaut de luxe matériel, le besoin de *luxe intérieur* ou de *beau intérieur*, de haute et de délicate moralité, d'art exquis et complexe? On confond dans la notion vague de luxe trois choses bien distinctes : le *confort*, qui consiste en satisfactions délicates et raffinées données aux besoins nécessaires et fondamentaux de l'organisme; le *luxe* proprement dit qui répond, avant tout, aux besoins d'amour-propre et de vanité, de plaisir coûteux, et l'*art* qui satisfait l'amour du beau. Par le développement social, ces trois choses accentuent leur différence et leur divergence, d'abord dissimulée. Or, la moins extensible, la moins élastique, des trois catégories de besoins satisfaits de la sorte, c'est la première : le besoin de confort ne comporte que des limites assez étroites. Bien plus susceptible de s'étendre est le besoin de *paraître* et de briller, source des désirs d'amour-propre et de vanité. Mais l'amour du beau, l'avidité de l'exquis, est de tous les besoins celui qui comporte le plus d'extension et présente le plus

d'élasticité. C'est donc dans ce dernier sens que, finalement, la production doit trouver son débouché le plus illimité, et où elle doit se précipiter torrentiellement. — Il est à remarquer que, en s'unissant au premier de ces besoins, le troisième donne naissance à une combinaison des plus fécondes, *l'art industriel*, *l'art décoratif*, qui pourrait bien être destiné au plus glorieux avenir et, sous son ombre, étouffer le luxe proprement dit, appelé à décroître ou à disparaître.

Mais n'oublions pas que le plus extensible encore, le plus élastique des besoins humains, c'est la *curiosité*, et que l'élargissement du savoir, de la critique, de la pensée est encore la voie où la sève humaine continuera à couler quand toutes les autres branches du désir auront cessé de croître.

VI

CONFLITS DE LA CONSOMMATION AVEC ELLE-MÊME

Après les luttes de la production avec elle-même, les luttes de la consommation avec elle-même ont lieu de nous occuper un instant.

Les motifs pour lesquels les consommateurs nationaux d'un même produit peuvent être en conflit sont de plusieurs sortes : tantôt, s'il s'agit surtout du blé, du riz ou autres denrées alimentaires, l'insuffisance de la production met aux prises les appétits rivaux et hostiles ; tantôt, s'il s'agit d'objets moins utiles ou de luxe, un caractère honorifique, une présomption de supériorité sociale s'attache à la consommation de quelques-uns d'entre eux. Je n'insiste pas sur le premier cas : on sait assez à quelles horribles extrémités la faim déchaînée contre la faim, la soif contre la soif dans certains sièges célèbres, ont de tout temps porté les hommes, redevenus cannibales en dépit du plus haut degré de civilisation. Les famines périodiques de l'ancien régime, les grandes famines de l'Inde anglaise [1], même de nos jours, sont des illustrations merveilleusement atroces de cette concurrence aiguë des consommateurs affamés. En tout temps, sous des formes infiniment plus douces, et à propos d'articles quelconques dont la production est inférieure aux besoins de ceux qui désirent et peuvent les acheter au prix actuel, les acheteurs éventuels se combattent, et leur combat fait hausser le prix. Quand, ce qui

(1) Les famines du moyen âge ont été souvent horribles. « Dans celle de 1030 à 1032, en France, on supplicia un homme qui en avait égorgé et dévoré 48 autres, d'après Sismondi... Même en Toscane, les villes, à l'exception de Florence, expulsaient ordinairement leurs pauvres en temps de disette, d'après Villani. » (Roscher.)

est rare, cette limitation étroite des produits est due à un calcul des producteurs qui croient avoir plus d'intérêt à les limiter pour en élever le prix qu'à les multiplier en l'abaissant, le conflit existe plutôt entre les producteurs d'une part et les consommateurs d'une autre, genre de lutte qui sera étudié plus loin, qu'entre les divers consommateurs. Mais le plus souvent ce sont des causes naturelles, des circonstances étrangères à la volonté réfléchie des industriels, qui rendent la production insuffisante ; et alors c'est seulement entre les divers consommateurs que la lutte s'engage.

Le second cas, relatif aux consommations vaniteuses, est plus intéressant. Dans une société divisée en castes, ou en classes superposées que séparent des diaphragmes étanches, chaque groupe de la population a ses consommations spéciales et caractéristiques qui désignent et rappellent à chaque instant son rang dans la hiérarchie sociale. Il y a une façon noble et une façon roturière de se nourrir, de s'habiller, de se coiffer, de s'amuser, etc., et chacun des étages de la noblesse, chacune des subdivisions de la roture, se différencie des autres par ses particularités distinctives sous ces divers rapports. Or, aussi longtemps que la séparation entre ces compartiments sociaux paraît à peu près infranchissable, le désir de les franchir, en réalité ou en apparence, par l'imitation des modes d'alimentation, de vêtement, d'amusement, propres aux compartiments supérieurs, est peu vif et peu répandu ; et il est inutile de dresser des barrières légales pour s'opposer aux progrès de cette sorte d'exosmose insignifiante. Il suffit de la peur du ridicule ou du scandale pour empêcher l'inférieur d'imiter les usages du supérieur, ce qui aurait l'air d'une usurpation ou d'une mascarade grotesque. A présent encore, dans des coins de provinces « arriérées », une fille du peuple n'ose pas « porter chapeau », de crainte que ses amies ne se moquent d'elles. Le besoin des *lois somptuaires* ne commence à se faire sentir que lorsque la distinction des classes s'est atténuée au point d'éveiller chez le

plébéien l'*envie* de ce que jusque-là il *admirait*, et le désir général, intense, de copier, pour se l'approprier, ce qui fut longtemps le monopole exclusif du patricien. Les classes inférieures croient s'égaler ainsi aux classes supérieures et proclamer bien haut cette égalité, quoique, par là, elles avouent implicitement la supériorité de celles-ci : contradiction, vaguement sentie de tous, à la faveur de laquelle se maintient et se prolonge longtemps, en pleine démocratie, le prestige des puissances abattues.

Par les lois somptuaires, les aristocraties, quand elles sont encore très puissantes, mais déjà ébranlées et enviées, essaient de lutter contre le flux d'imitation jalouse qui monte lentement pour les submerger. Et l'on a trop dit que cet effort a toujours été impuissant. Certainement il n'a jamais fait que retarder l'égalisation des classes par leur assimilation ; jamais une digue, si haute fût-elle, n'a arrêté pour toujours le moindre torrent; et le fleuve des exemples, dans sa continuelle descente des montagnes aux vallées sociales, n'est pas un des courants les moins invincibles. Mais un retard d'un demi-siècle ou même de quelques lustres suffit à combler les vœux des hommes politiques, dont la prévoyance est toujours, et nécessairement, à courte portée. Ne soyons donc pas trop enclins à tourner en ridicule les édits du passé qui prohibaient le port des vêtements de soie chez les roturiers ou telle autre dépense de luxe. Si mal exécutés qu'aient pu être ces règlements — et ils ne l'étaient peut-être pas plus mal que ceux de nos jours sur le port des décorations nationales ou étrangères — ils étaient une continuelle menace de poursuites possibles et entravaient sérieusement les progrès des consommations prohibées. Ils protégeaient le monopole de consommation des classes supérieures aussi efficacement que nos droits de douane, si souvent éludés pourtant, protègent nos industries nationales.

Mais la phase des lois somptuaires n'a qu'un temps, et il vient un moment où, les frontières des classes continuant à

s'effacer ou leurs remparts à s'abaisser, les lois ne sauraient plus sans contradiction les reconnaître inégales, car leur égalité de droit y est écrite en lettres d'or, bien longtemps avant que leur inégalité de fait ait disparu. Est-ce à dire que, à défaut des lois somptuaires, en cette nouvelle ère qui va s'ouvrir, les anciennes classes dirigeantes aient renoncé à toute arme défensive contre les empiètements imitatifs du vulgaire ? Il est curieux de voir, en temps de démocratie, les déguisements multiples sous lesquels se dissimule, pour se perpétuer, le besoin de consommations distinctives, et aussi les procédés changeants par lesquels ce besoin parvient souvent à se satisfaire, à défendre au moins les débris de son monopole d'autrefois. Pour dérouter le parvenu snob qui cherche à copier en tout les usages d'un monde où il n'est pas né, le mondain a soin de changer souvent de modes et ses signes quasi maçonniques de reconnaissance, en sorte que son copiste est toujours en retard d'un an ou deux dans ses velléités de mimétisme. Ou bien, si le groupe qui veut se *distinguer* a le privilège de la très grande fortune, il se protège par l'élévation extravagante des prix qu'il offre à ses fournisseurs spéciaux pour se réserver à lui seul l'honneur de ces fournitures. Puis ce n'est plus par des différences bien visibles, bruyantes et criardes, que ses consommations spéciales se distinguent des consommations similaires à l'usage des autres classes, c'est par des nuances de qualité de plus en plus difficiles à apercevoir, et que ne remarquent plus les yeux grossiers de la foule égalitaire. Mêmes coupes, mêmes couleurs d'étoffes, mêmes formes de voitures, ou peu s'en faut ; à peine une différence plus manifeste dans les coiffures, l'odieux chapeau à haute forme ici, là le chapeau mou ; nul uniforme de classe d'ailleurs, rien que des costumes professionnels, et encore réduits à leur minimum. Mais la finesse du regard connaisseur qui cherche autour de soi les nuances différentielles et révélatrices s'aiguise et s'avive à mesure qu'elles deviennent plus imperceptibles.

Il y a une catégorie de lois somptuaires dont nous n'avons rien dit, ce sont celles qui, dans les républiques antiques, à Athènes, à Rome, étaient édictées dans l'intérêt des classes populaires offusquées du luxe des grands. Ces restrictions législatives imposées aux dépenses funéraires, à la magnificence des festins ou des fêtes privées, avaient pour but de contraindre les riches à un train de vie qui ne s'éloignât pas trop de celui des pauvres. De nos jours des mesures pareilles, loin d'avoir pour conséquence une diminution de l'inégalité entre les classes, auraient cet effet anti-démocratique d'accroître la supériorité des grandes fortunes en forçant les riches à épargner toujours davantage. C'est qu'aujourd'hui le riche n'a que l'embarras du choix entre les placements faciles et fructueux, sinon toujours sûrs, de son épargne, dans le pays même ou au dehors ; tandis que, dans l'antiquité, il ne pouvait faire d'autre usage de ses revenus, du revenu de ses terres à peu près exclusivement, que de les dépenser pour lui *ou pour le public*. Moins il dépensait, donc, pour sa consommation personnelle, et plus il était obligé de dépenser pour ses concitoyens, en fêtes publiques, en jeux, en libéralités aux temples, en achats de navires de guerre. Les lois somptuaires des républiques anciennes étaient, par suite, beaucoup moins absurdes et inefficaces, mais, en revanche, elles étaient bien plus oppressives encore, que les économistes ne l'ont pensé ; elles avaient pour le peuple un double avantage : l'avantage moral d'humilier l'orgueil des patriciens, et l'avantage matériel de jouir de leurs revenus à leur place. A présent, nos démocraties, il est vrai, ne votent plus de lois pareilles ; mais, par d'autres mesures, telles que l'impôt progressif, elles poursuivent et atteindront le même but. D'une part, elles entraveront ainsi les consommations de luxe des riches ; d'autre part, elles confisqueront l'épargne qu'ils auraient pu faire moyennant cette privation si elle avait été volontaire.

Entre nationaux et étrangers, et, aussi bien, jadis, entre

nationaux de diverses provinces claquemurées dans leurs douanes particulières, la lutte des consommateurs d'un même produit se présente sous d'autres aspects. Ici, ce n'est pas la vanité nationale ou provinciale qui est en jeu, dans nos temps modernes du moins, mais c'est la peur de manquer du nécessaire à un moment donné. De là les lois prohibitives de la vente des grains, ou de la laine, ou du fer, etc., hors du territoire de la nation ou de la province, et les peines terribles qui sanctionnent ces interdictions[1]. Quelquefois, si ce n'est la vanité, c'est au moins une fierté ou une piété nationale assez louable qui a dicté ces mesures légales; comme, par exemple, lorsque la Grèce ou l'Égypte actuelles interdisent l'exportation des œuvres d'art exhumées par les fouilles des archéologues. Le monopole collectif de la possession de ces débris au profit des musées grecs ou égyptiens, se justifie sans peine, et le libre échange appliqué à ces poteries ou à ces marbres aurait aux yeux des générations nouvelles, héritières d'un glorieux passé, un air d'impiété filiale.

Je ne m'occuperai pas des luttes entre consommateurs de produits différents. Il a déjà été question de ce sujet à propos du conflit entre producteurs de produits différents : ces deux aspects d'un même phénomène sont inséparables.

(1) Il a été rendu en France, de 1304 à 1689, 31 ordonnances ou lettres patentes permettant ou interdisant l'exportation du blé de province à province. Le commerce avec l'étranger n'a commencé à être autorisé, et encore à titre exceptionnel et provisoire, qu'en 1502.

VII

CONSOMMATEURS CONTRE PRODUCTEURS

Arrivons aux luttes les plus intéressantes peut-être, celles des producteurs avec les consommateurs. Sous le nom de *crises*, elles ont, quand elles sont arrivées à l'état aigu, arrêté l'attention des économistes et donné matière à de beaux travaux. Mais, présentées ainsi à part, comme des anomalies passagères, détachées des luttes sourdes, constantes et universelles, auxquelles elles se rattachent, et qui sont l'état normal, ou paraissent telles, les crises ne sauraient être pleinement comprises ni interprétées sainement. Les physiologistes savent bien que, pour avoir une idée exacte et complète des maladies, il faut les rattacher par un lien étroit à l'état de santé. Il n'en est pas moins vrai que la pathologie a droit à des traités spéciaux ; aussi consacrerons-nous plus loin un chapitre spécial aux crises, en confondant sous ce titre aussi bien les crises monétaires que les crises commerciales, indissolublement liées les unes aux autres. Pour le moment, nous ne voulons qu'indiquer brièvement le caractère général et permanent des oppositions économiques dont les crises sont des poussées intermittentes à l'état aigu. Le désaccord d'intérêts qui existe toujours et partout entre producteurs et consommateurs d'un même article, les uns désirant vendre le plus cher et les autres acheter le moins cher possible, est un conflit d'abord tout individuel, exprimé en marchandages souvent très bruyants qui font toute l'animation des foires et des marchés. Ce désaccord est irrémédiable ou semble tel ; entre co-producteurs du même article, patrons et ouvriers, industriels et industriels, l'on finit tou-

jours par s'accorder, mais sur le dos du consommateur qui reçoit seul les coups des adversaires réconciliés. Par cet accord des co-producteurs, la lutte entre eux et le consommateur tend à revêtir une forme collective et à s'élever alors au paroxysme d'intensité, tout à fait anormale, quoique souvent périodique, qui a fait l'objet de tant d'études savantes. Pour que la lutte d'individu à individu se transforme en une lutte de groupe à groupe, il est nécessaire que les intéressés prennent conscience du désaccord de leurs intérêts, et qu'ils aient les moyens de se concerter facilement. Cette facilité de communication et de coalition existe pour les producteurs bien longtemps avant d'exister au même degré pour les consommateurs. Aussi voyons-nous de tout temps sous la forme de corporations, de syndicats, de trusts, etc., se produire des entreprises hardies tentées par les industriels d'une région contre l'ensemble de leurs clients, et c'est pour réagir contre ces tentatives souvent réussies que les gouvernements ou les municipalités, se faisant spontanément les défenseurs des intérêts publics, édictent des lois telles que les lois de maximum ou les taxes municipales de la boulangerie, de la boucherie, etc.

Quand elles s'appliquent à un marché restreint, circonscrit, fermé, ces mesures de protection des acheteurs contre les vendeurs atteignent d'ordinaire leur but. Les taxes municipales ont eu une efficacité difficile à contester. Il n'en est pas de même des lois de maximum, du moins en ce qui concerne les temps modernes. Il se peut que dans les États quasi municipaux de l'antiquité, à Athènes, et peut-être même à Rome, elles aient eu une action puissante. Mais ni l'expérience qu'en a faite Philippe le Bel, ni celle, plus désastreuse encore, qu'en a tentée la Convention en 1793, ne sont encourageantes. Les peines les plus fortes, l'amende de 300 à 1000 francs pour ceux qui vendraient au-dessus du prix maximum, *la mort* pour quiconque aurait enfoui des farines ou des grains, avaient beau être prononcées, les

marchés ne s'approvisionnaient plus, le blé se cachait, la viande aussi, et les denrées quelconques; car, par un enchaînement logique, le maximum s'était peu à peu étendu à tous les objets de première nécessité. Si bien que Legendre proposa à la tribune de décréter « un carême civique ». On avait même été conduit à imposer un maximum aux objets fabriqués, et enfin, même, aux salaires. A présent, c'est plutôt un minimum des salaires qu'une assemblée démocratique serait disposée à voter.

Cependant ce serait une erreur d'induire de ces tentatives avortées que tout essai législatif d'imposer dans un grand pays des prix obligatoires aux industriels et aux commerçants, doit être à jamais frappé d'impuissance. On en disait autant il y a quelques années encore, à l'inverse, des tentatives d'accaparement par lesquelles les producteurs s'efforcent de temps en temps de rançonner à leur gré les consommateurs. Mais le succès prodigieux de certains trusts a opposé un démenti complet à ces pronostics [1], avec cette atténuation importante toutefois que les accapareurs, loin de hausser abusivement les prix, se sont trouvés intéressés souvent à les abaisser plutôt, de peur de soulever l'opinion et de provoquer quelqu'une de ces armes législatives qu'on peut diriger contre eux et qu'ils savent bien, eux, n'être pas toutes vaines. — Mais c'est assez parler des trusts, dont il a déjà été question plus haut, à propos de la lutte entre producteurs, à laquelle ils se rattachent aussi bien qu'à celle entre producteurs et consommateurs.

La question du prix des produits est toujours la grande pomme de discorde entre producteurs et consommateurs. Mais c'est surtout quand il y a un désaccord criant, brus-

(1) Et ces succès ne sont pas une singularité de notre temps. Les *trusts*, les ligues entre grands industriels, apparaissent dès le XVIII[e] siècle. En 1740, les fabricants de drap du Languedoc se coalisent pour obtenir la fourniture exclusive des draps de la troupe. — Vers la même époque, on constate que « tous les différents entrepreneurs et propriétaires des mines du Languedoc ont des conventions entre eux, suivant lesquelles ils vendent tour à tour le charbon à un prix qu'ils ont fixé. » En 1765, *Trust* à Lyon... etc.

quement senti, entre la quantité des produits et la somme des besoins à satisfaire, que ce conflit devient aigu, par suite de la baisse ou de la hausse énorme des prix qui en résulte. Ce désaccord, ou plutôt cette rupture soudaine d'accord, étant la principale cause des crises, surtout dans le cas de *surproduction*, nous nous réservons d'en parler plus loin. Mais il importe de noter ici l'origine toute psychologique des surproductions.

Celles-ci sont dues à la simple exagération d'une contradiction de croyances qui existe toujours, mais atténuée, dans la vie économique la plus normale. On ne s'aperçoit pas, en effet, que les espérances de vente et de gain qui animent l'activité des divers industriels d'une même catégorie, ou même de catégories différentes, et qui constituent, au fond, toute la valeur des capitaux de toutes sortes qu'ils emploient (ateliers, usines, fermes, outillage agricole, industriel, etc.), sont toujours plus ou moins contradictoires entre elles. Cela peut se dire, il est vrai, de la valeur d'un produit aussi bien que de celle d'un capital; mais surtout de cette dernière. La valeur d'un produit consiste dans l'espoir de satisfaire par lui certains désirs, espoir qu'il suggère à ses acheteurs; et cet espoir est démenti implicitement par l'espoir pareil que suggèrent à d'autres fractions du public les produits rivaux. Mais, s'il y a ici contradiction de jugements, il n'y a pas contradiction de désirs, et les diverses parties du public qui s'adressent à des fournisseurs concurrents se juxtaposent sans se combattre. En outre, l'*espérance* qui fait acheter le produit, quand elle se fonde sur le souvenir de satisfactions déjà obtenues par un produit identique, approche de la certitude. Mais la valeur d'une fabrique qu'on vient de fonder, d'une propriété rurale qu'on vient d'acquérir [1], d'un capital

(1) Mac-Leod, un des rares économistes psychologues, avait compris cette âme psychologique de l'idée de valeur. « Quand un homme, dit-il, a fondé quelque part un commerce et, par sa réputation, créé une demande pour ses produits ou pour ses services, l'espoir de la continuation de la demande et le droit de recevoir les profits à réaliser constituent une propriété indépendante et distincte, susceptible de vente et de transport.

quelconque, consiste dans l'espoir de reproduire certains produits et de les vendre avec avantage ; et cet espoir, qui n'est jamais certain, qui devient de moins en moins certain (jusqu'à une certaine phase de la civilisation), à mesure que l'industrie se développe, se heurte de deux manières à l'espoir à la fois contradictoire et contraire des producteurs rivaux. Ce ne sont pas seulement leurs jugements, ce sont leurs désirs qui s'opposent. L'avoué, par exemple, qui achète un *titre nu*, paie fort cher l'espérance de se tailler une clientèle aux dépens de celle de ses collègues ; et ceux-ci ont payé encore plus cher l'espérance de conserver ou d'accroître la leur ; ce qui signifie que, par leurs prévisions, d'une part, et, de l'autre, par leurs intérêts et leurs efforts, ils sont en lutte. Ce qui est vrai des offices d'avoués l'est aussi bien des usines, des ateliers, des fermes d'une région, en tant que ces sources de produits se disputent une clientèle qui n'est pas susceptible de s'étendre à leur gré, ou qui ne l'est que moyennant un abaissement du prix de vente, parfois au-dessous du prix de revient.

C'est donc à la valeur des capitaux, bien plus et tout autrement qu'à la valeur des produits, que la contradiction des espérances est inhérente. Et j'indiquerai, en passant, incidemment, la difficulté délicate qui naît de là quand on cherche à faire, comme l'ont essayé tant d'écrivains, un inventaire général de la fortune publique. Qu'on y fasse figurer côte à côte, en les additionnant ensemble, tous les produits et services annuels, concurrents ou non, rien de plus légitime. Mais convient-il d'additionner les capitaux à la suite les uns des autres avec la valeur respective que leur prêtent des espérances qu'on sait doublement contradictoires entre elles et irréalisables à la fois ? Il est clair, d'après ce qui précède, que l'on fera beaucoup de doubles emplois, si l'on fait figurer avec le chiffre de leur valeur vénale, où

Ce droit est reconnu par les tribunaux. » Ce n'est pas dans ce cas seulement, c'est partout et toujours que valeur et espoir ne font qu'un.

s'incarnent ces contradictions profondes de jugements et de volontés, les offices d'avoués, de notaires, d'huissiers, les ateliers, les fabriques, etc. C'est de toute évidence pareillement, si l'on s'avise d'inscrire à l'actif de la richesse nationale le total des valeurs de Bourse possédées par les nationaux : n'y a-t-il pas une contradiction et une contrariété manifestes dans l'ascension simultanée, à la Bourse, des fonds de certains États, tels que la Russie et l'Angleterre, qu'on sait antagonistes, sur le marché économique comme dans l'arène politique[1]? Pourtant, ce serait se tromper que de soustraire en partie les unes des autres certaines valeurs, au lieu de les additionner, ou de traiter les unes comme des valeurs positives, les autres comme des valeurs nulles ou plutôt négatives. Comme nulles, c'est impossible ; toutes contredites qu'elles sont, les espérances les moins fondées existent réellement. Comme négatives, c'est encore plus faux ; car elles sont des forces de premier ordre, qui concourent, avec les espérances les plus justifiées, et non moins efficacement parfois que celles-ci, ne serait-ce que par leur action stimulante sur celles-ci, à la reproduction des richesses. La somme des espérances nationales de reproduction et de bénéfice, exprimée par la valeur totale des capitaux nationaux, ne saurait donc, sans erreur, être diminuée de la somme des espérances de ce genre destinées à être déçues. Il est heureux, au point de vue de l'accroissement général des richesses, que ces espérances se contredisent, et la suppression de ces contradictions n'est concevable que par la renonciation à ce progrès économique sous un régime de production universelle par l'État.

Ce qui est fâcheux, sans contestation possible, c'est de voir, de temps à autre, sous l'empire de stimulants nou-

(1) Il est encore plus clair qu'on ferait un double emploi manifeste, en additionnant, dans un inventaire général de la fortune de l'Europe, la valeur de l'outillage militaire des diverses nations, dont chacune fonde sur le sien des espérances dont l'espérance de chaque autre est le démenti le plus complet.

veaux, tels qu'une invention récente, les espérances contradictoires dont il s'agit s'aviver, s'exalter jusqu'au paroxysme, leur contradiction atteindre à la fureur, et l'intensité de la production sous toutes les formes s'exagérer au point d'aboutir tout à coup à l'avilissement des produits par l'encombrement des marchés. C'est qu'alors à la contradiction mutuelle des producteurs s'est ajoutée celle, bien plus grave, de l'offre des produits disproportionnée à leur demande. Je dis que cette disproportion est aussi une contradiction, car les offreurs croient pouvoir écouler toute leur marchandise à un certain prix et s'y efforcent, tandis que les demandeurs croient ou plutôt savent que ceux-ci ne pourront s'en défaire à ce prix et ils sont résolus à ne l'acheter qu'à un prix inférieur.

VIII

CONFLITS MONÉTAIRES

Les conflits de nature monétaire ne nous retiendront pas longtemps. Ils sont de deux sortes, nous le savons, ceux de la monnaie avec elle-même, et ceux de la monnaie avec les besoins de la production et de la consommation, de l'échange en un mot, auxquels elle a cessé d'être adaptée. Parlons d'abord des premiers.

Les marchés ont toujours été disputés par des monnaies différentes de titre, de substance, d'origine, qui s'y sont fait une concurrence à la fois sourde et acharnée, comparable à celle que se font des langues différentes pour les besoins du commerce ou de la diplomatie. Plus haut nous remontons dans le passé des peuples classiques, du moins jusqu'à l'époque où l'invention de la monnaie a été importée chez chacun d'entre eux, et plus les monnaies en circulation nous y apparaissent nombreuses et variées, comme les idiomes, en même temps que leur domaine, comme celui des idiomes, y est plus étroit et plus circonscrit. Mais cette diversité des monnaies locales, quoique bien plus grande dans l'antiquité que de nos jours, ainsi que l'étroitesse de leur champ d'action, était loin alors, sans doute, de gêner et d'impatienter autant les divers peuples dans leurs relations commerciales ou privées, que la diversité des monnaies actuelles, bien moins nombreuses cependant et plus largement répandues. Car l'expansion du commerce et le développement des communications et des voyages ont grandi bien plus vite encore que l'expansion des monnaies survivantes, au cours de la concurrence et de la sélection mon-

taires. Il en est de même des langues européennes dont la pluralité, malgré l'élimination progressive d'un grand nombre d'entre elles, est sentie comme une gêne croissante, qui fait tenter des efforts réitérés, parfois chimériques, pour l'établissement d'une langue internationale.

Il n'en est pas moins vrai que, dans la Grèce antique si morcelée, les innombrables monnaies de ses minuscules républiques devaient lutter constamment et péniblement les unes contre les autres. Quand un numismate, à présent, regarde dans ses médailles si bien rangées ces petits disques d'or ou d'argent, il a sous les yeux, sans s'en douter, les débris d'un champ de bataille séculaire. Tout le moyen âge aussi, avec son morcellement féodal, a souffert de la rivalité des monnaies seigneuriales entre elles, et de celles-ci avec les monnaies royales [1]. A cette souffrance s'ajoutait celle que causaient les altérations fréquentes des monnaies. Le droit de battre monnaie était considéré par les rois, et à leur exemple, par les seigneurs, comme l'exploitation d'une sorte de mine d'or ou d'argent. Mais le despotisme qui imposait le cours des monnaies décriées n'empêchait pas leur dépréciation, et on recherchait d'autant plus la bonne monnaie. Des phénomènes analogues ont dû se produire à Athènes, quand Solon, dans l'intérêt des débiteurs, mit en circulation une monnaie affaiblie ; et à Rome, quand, à plusieurs reprises, le titre et le poids des monnaies y ont été altérés pour permettre aux plébéiens de se libérer plus facilement envers les patriciens.

Il est aisé de constater, dans cette longue et complexe histoire des monnaies, pleine de péripéties, l'application des lois générales qui président à la propagation des exemples. D'abord, la diffusion si rapide de l'invention des monnaies frappées, à partir du VIIe ou du VIIIe siècle avant notre ère,

(1) En 1262, par exemple, édit de saint Louis, ordonnant que sa monnaie aurait cours dans tout le royaume, tandis que celle des seigneurs ne pourrait circuler hors du domaine de chacun d'eux.

en Lydie, atteste la force du courant de mode qui est parvenu à emporter si vite les obstacles opposés par la multiplicité et la clôture des États. Mais ce n'est pas seulement l'idée même qui a été importée, c'est le mode d'exécution. A travers des variantes infinies, un très petit nombre de types se font jour. Cela est surtout frappant au moyen âge. La numismatique féodale, d'après Lenormant, est à la fois remarquable par la diversité locale des monnaies et par leur uniformité dans leur aspect général. Et cette similitude, ici comme dans l'antiquité, s'explique toujours par le prestige contagieux de quelque grand nom, de quelque grande gloire, encore plus peut-être que par un calcul utilitaire. Le motif d'utilité existait, sans nul doute. Sur les marchés grecs, lorsqu'une monnaie avait trouvé meilleur accueil que d'autres, parce qu'elle était celle « de quelque grande cité commerciale dont les opérations s'étendaient au loin » (Lenormant), on copiait, on contrefaisait partout cette monnaie en vogue. « Le public trompé par la parfaite ressemblance des types acceptait ce numéraire d'imitation, et le tour était joué. La monnaie inconnue ou mauvaise circulait sous le couvert de la bonne et lui faisait une concurrence ruineuse, au grand profit des contrefacteurs. » Ainsi se répandirent et jouèrent le rôle de monnaie internationale dans tout le monde grec, « du ve au milieu du vi^e^ siècle, comme espèces d'argent, les *tétradrachmes* d'Athènes, et, après eux, les *statères* de Rhodes ; comme espèces d'or, les statères de Cyzique [1] ». Mais, certainement, le renom glorieux d'Athènes était aussi pour quelque chose dans l'engouement pour sa monnaie, ainsi que la beauté de ses empreintes. On ne peut douter non plus de l'influence prestigieuse exercée par Phi-

(1) Au moyen âge, où le type *chartrain*, le type du *temple*, le type du *châtel*, etc., se disputaient les marchés, la monnaie de *Tours* (livres tournois), par l'exactitude de son poids et la finesse de son titre, acquit une grande vogue et peu à peu fut copiée partout, jusqu'en Palestine. Mais on peut croire que la vogue du type *parisis* n'était pas due à ces simples considérations d'utilité.

lippe de Macédoine et par Alexandre le Grand sur le triomphe des monnaies à leur effigie qui régnèrent durant deux siècles sur un immense territoire [1].

Ce qui est plus certain encore, c'est que, dans toute la numismatique mérovingienne, gauchement copiste des monnaies impériales, se fait sentir l'admiration profonde du génie romain. Et, plus tard, après que Charlemagne eut apparu, c'est l'action contagieuse d'un si grand modèle qui explique l'aspect uniforme des monnaies féodales, leur monotonie dans leur variété, dont il vient d'être question. Partout ces monnaies procèdent, dit Lenormant, « d'une imitation dégénérée des monnaies carlovingiennes ». Quelques siècles après, le sequin de Venise, le florin de Florence, durent à la fois au grand commerce et à la grande célébrité de ces deux républiques la faveur dont ils jouirent. — Mais, incomparablement supérieure à toute autre, en extension et en persistance, ici comme ailleurs, comme en fait de droit, de langage, d'art, est l'imitation de Rome. Nous retrouvons jusqu'à nos jours, et plus persistant encore dans le monde anglo-saxon que dans le monde latin, un dernier vestige de la monnaie romaine. « Les trois mots *libra*, *solidus*, *denarius*, dit *Cournot*, devenus dans notre patois *livre*, *sou*, *denier*, se sont maintenus comme l'ineffaçable empreinte des origines romaines de notre civilisation. La même échelle monétaire a été portée par les Normands en Angleterre où elle s'est perpétuée, mais associée aux noms saxons de *pound*, de *shilling* et de *penny*... Aujourd'hui, sur tous les points du globe, le marchand ou le planteur de race

(1) « Quelquefois, c'est dans une région nettement déterminée qu'une espèce de monnaie jouit d'une situation de faveur. Par exemple, en Thrace et dans tout le bassin du Danube, de 280 à 80 avant Jésus-Christ, les tétradachmes d'argent de Thasos au type d'Hercule... » C'est ainsi que, de nos jours, les piastres règnent au Mexique. En Epire, en Illyrie, sur toute la côte de l'Adriatique, au IVe siècle avant Jésus-Christ, circulaient les statères d'argent corinthiennes « avec leur belle tête d'Aphrodite armée et leur Pégase ». Lenormant est d'avis que l'admiration de leur beauté a souvent suffi à les faire imiter à l'étranger.

anglo-normande, en supputant ses pounds, ses shillings et ses pences, inscrit à côté de ses chiffres de petits signes, pour lui hiéroglyphiques, qui ne sont que les initiales des trois mots latins : trace bien légère, marque bien bizarre de choses qui se sont passées si loin de lui, à tant de siècles de distance !... »

Si l'influence de l'imitation, soit utilitaire, soit moutonnière, soit esthétique, a fortement agi sur les gouvernants qui ont frappé la monnaie et l'ont mise en circulation, elle ne s'est pas exercée avec moins de force sur le public où la monnaie a circulé. On a foi dans une monnaie, parce qu'on voit les autres y avoir foi : c'est évident pour la monnaie de papier. Si les motifs esthétiques sont étrangers à la préférence qu'on accorde à telle monnaie sur telle autre, ce choix n'en est guère plus rationnel en général, et la moutonnerie y prédomine, sauf parmi les escompteurs et les banquiers qui vérifient seuls les poids et les titres. — Quels que soient du reste les motifs de l'imitation d'autrui en fait de circulation monétaire comme en fait de propagation linguistique ou religieuse, elle est incontestable, et la loi de répétition amplifiante s'applique à ce rayonnement imitatif comme à tout autre.

Et le terme où tend, visiblement, cette lutte des monnaies pour l'imitation, est l'unité monétaire, idéal de mieux en mieux réalisé, bien qu'il soit destiné sans doute à ne l'être jamais qu'en partie. Par là s'offre à nous comme trop facile à être résolue pour être longuement discutée, la question du *bimétallisme* et du *monométallisme* qui est, de nos jours, la plus anxieuse des luttes de la monnaie avec elle-même. La solution qui s'impose, dans un avenir plus ou moins rapproché, comme conséquence indirecte de toute l'évolution historique de la monnaie, est le monométallisme or. Par la même raison que, dans sa lutte antique avec la monnaie d'argent, la monnaie de fer a été battue comme incommode par sa lourdeur, la monnaie d'argent ne saurait tarder long-

temps à être éliminée par la monnaie d'or. Depuis deux siècles déjà, en Angleterre, l'or est en train de chasser l'argent, de le réduire au rôle d'appoint. Des considérations d'ordre pratique peuvent déterminer certains gouvernements à retarder l'avènement du règne de l'or, mais la discussion de ces raisons d'opportunité n'est pas de notre ressort, et, théoriquement, ne présente aucun intérêt.

Les luttes de la monnaie avec la production et la consommation, c'est-à-dire ses désaccords avec les besoins de l'échange, peuvent être de nature quantitative ou qualitative. Quantitative, par rareté excessive de la monnaie, qui trouble et entrave les affaires, ou, à l'inverse, par surabondance *subite* de monnaie, qui bouleverse les prix habituels. Qualitative, par suite de la dépréciation des monnaies altérées, ou de leur substance devenue trop lourde et trop peu précieuse, mal adaptée à ses fonctions, comme le fer ou l'airain jadis, comme l'argent bientôt (on voit que le problème du bimétallisme se rattache aussi, par un côté, à ce nouvel aspect de notre sujet), enfin par le mauvais choix de l'unité monétaire (le *franc*, par exemple, et surtout le *centime*, qui n'est d'aucun usage par lui-même et complique tous les calculs). Les désaccords quantitatifs nous occuperont plus loin à propos des crises financières. Quant aux désaccords qualitatifs, il suffira d'en dire un mot, pour montrer leur gravité quand ils ont pour cause l'altération des monnaies, dont il a été déjà question plus haut à un autre point de vue. Un des plus grands faux monnayeurs royaux a été Guillaume III d'Angleterre. Pour se tirer d'embarras, après 1688, il imagina de frapper, avec toutes sortes de métaux vils et quelque peu d'argent, une monnaie qui valait à peine le sixième de sa valeur nominale. Il faut lire dans Macaulay les perturbations et les souffrances qui furent la conséquence de cette mesure insensée, accomplie d'ailleurs avec l'approbation du Parlement. Il s'ensuivait, entre acheteurs et vendeurs, des querelles sans nombre. « L'ouvrier et

le patron se prenaient de mots régulièrement tous les samedis, jour de paye. Le jour de foire et le jour de marché, on n'entendait que clameurs, reproches, injures, malédictions, et c'était un bonheur quand il n'y avait ni baraque renversée ni tête cassée... Le prix des denrées, des chaussures, de l'ale, de la farine d'avoine, s'éleva rapidement. Le paysan ignorant et isolé était misérablement écrasé entre deux classes de gens, dont l'une ne lui donnait de l'argent qu'à sa valeur nominale et dont l'autre ne voulait le prendre qu'au poids. » Les mêmes calamités se sont reproduites durant la Révolution française par le cours forcé des assignats.

CHAPITRE IV

LES CRISES

I

A mesure que nous avançons dans l'étude de l'opposition économique, les désaccords dont nous avons à nous occuper présentent une progression marquée d'intensité et d'importance. Après avoir parlé des débats tout intérieurs, *intra*-psychologiques, d'où résultent les *prix*, nous avons étudié le phénomène *inter*-psychologique des luttes habituelles et normales, qui mettent aux prises, modérément, les individus avec les individus. Enfin nous allons traiter des conflits aigus, *grèves* et *crises*, anomalies exceptionnelles qui se produisent sous la forme de combats entre des masses d'individus, sciemment ou inconsciemment solidarisées d'intérêts les unes contre les autres. Commençons par les grèves.

Les grèves sont des phénomènes de marchandage collectif. Dans tout marchandage qui dure un peu, il y a des péripéties : l'une des parties fait semblant de ne plus vouloir acheter, ou de ne plus vouloir vendre, ce qui est une grève en miniature. Ce qui fait pendant aux grèves, dans le domaine de la consommation, n'est-ce pas, chez les consommateurs, le refus de consommer à certaines conditions, par exemple le boycottage de certains magasins où le désabonnement à certains journaux dont le changement de politique est réprouvé par une partie de leurs lecteurs ? Ces faits ont une importance presque égale aux chômages volontaires des ouvriers. Le protectionnisme poussé jusqu'au prohibitionnisme par l'exagération des tarifs douaniers, c'est la grève

obligatoire des consommateurs d'un pays à l'égard des produits d'un autre pays.

En réalité, ce n'est pas entre patrons et ouvriers qu'existe l'antagonisme le plus irréductible d'intérêts. Car si, pendant que les ouvriers s'entendent pour hausser le salaire, les patrons s'entendaient pour hausser le prix du produit, les exigences des premiers n'auraient rien dont les seconds eussent à souffrir. Il n'y a que les consommateurs qui en pâtiraient. C'est entre les producteurs (patrons et ouvriers compris) et les consommateurs qu'est la discordance profonde d'intérêts et de vœux. Sans doute, elle est un peu tempérée par ce fait que les producteurs sont en même temps consommateurs. Mais les producteurs d'un article ne le consomment, en général, que faiblement, et sont surtout consommateurs des autres articles. Aussi, dans leur préoccupation de voir s'élever le prix de vente du produit qu'ils fabriquent, ont-ils infiniment peu à tenir compte du préjudice qui en résultera pour eux-mêmes quand ils le consommeront. Et ils ne songent pas, ils n'ont pas trop à songer, que, si tous les ouvriers et patrons de toutes les industries agissaient de même, ils auraient tous perdu d'une main ce qu'ils auraient gagné de l'autre. Un tel accord est bien peu probable. D'ailleurs, s'il semblait vouloir s'établir, il s'agirait de l'empêcher. Chaque catégorie de producteurs — ou chaque fédération de catégories coalisées — a intérêt à ce que les autres catégories, les autres fédérations ne l'imitent pas quand elle élève ses prix, c'est-à-dire ne forcent pas à leur tour les consommateurs de leurs articles à les payer plus cher.

Cela revient à dire que la lutte entre producteurs et consommateurs en suppose ou en amène forcément une autre, celle des catégories de producteurs les unes contre les autres, sans distinguer dans chacune d'elles les patrons et les ouvriers. Par exemple, la guerre existe entre les producteurs agricoles, usant de tous leurs pouvoirs électoraux pour faire hausser par des droits protecteurs le prix des denrées natio-

nales, et les producteurs manufacturiers, désireux de lever les barrières douanières.

Et cette guerre-là ne peut se terminer que par le triomphe de l'un des deux intérêts et le sacrifice total de l'autre, ou bien par le consentement des deux à leur sacrifice partiel ; jamais par l'immolation d'un tiers aux deux combattants demeurés intacts, comme *peut* se terminer — je ne dis pas comme se termine le plus souvent en fait — le conflit des patrons et des ouvriers dans la même branche de la production.

On voit cependant, à notre époque, des ouvriers et même des patrons s'associer avec des ouvriers et des patrons appartenant à des industries différentes et concurrentes. Aux États-Unis, par exemple, la *fédération américaine du Travail* comprend un grand nombre de métiers distincts dont les ouvriers sont parvenus à s'unir en vue d'une action commune contre leurs patrons par la *grève sympathique*. Mais rien ne prouve mieux que ce fait le caractère politique et social, et non pas seulement économique, de ces opérations quasi militaires. D'ailleurs, le groupement *professionnel* est, en Amérique comme en Angleterre, le fondement des *Trades-Unions*. M. Wright, dans son *Évolution industrielle aux États-Unis*, montre que « c'est là une base solide, si l'on en juge par l'expérience faite dans notre pays » (en Amérique). Si les ouvriers des professions les plus diverses se coalisent, ce n'est qu'en vue de la fameuse « lutte des classes ». Quand une coalition pareille se produit, c'est toujours par l'initiative et la propagande entraînante des ouvriers d'un corps de métier en relief et particulièrement désigné pour cet apostolat, tel que celui des typographes, et c'est après beaucoup de résistances, vaincues une à une par beaucoup d'influences et de suggestions personnelles, que des congrès répétés aboutissent à cette alliance offensive et défensive.

On est surpris, soit dit en passant, de voir le rôle prépon-

dérant, presque égal à celui des typographes, qui a été joué aux États-Unis, dans ces efforts tentés pour la concentration des forces ouvrières, par les ouvriers *cigariers*. On comprend aisément la puissance des typographes, en songeant à celle de la Presse, dont ils disposent. Mais celle des cigariers? L'explication du fait est bien simple et montre que je n'ai pas exagéré l'importance de la conversation, comme agent des transformations sociales. Les cigariers, en effet, ont un travail qui leur permet de causer beaucoup entre eux. « Dans les ateliers, dit M. Vigouroux[1], ils se font vis-à-vis ; leurs doigts sont occupés, mais leur langue fonctionne d'autant plus volontiers que leur attention n'est pas absorbée comme celle d'un tisseur, d'un lamineur, d'un scieur à la mécanique. » Aussi fournissent-ils aux assemblées populaires beaucoup d'orateurs.

La lutte entre ouvriers et patrons, quand elle atteint ce paroxysme, se complique d'une autre lutte, non moins vive, entre les ouvriers syndiqués et les ouvriers non syndiqués. Dans celle-ci, l'arme employée est le boycottage des ouvriers dissidents, complété aux États-Unis par le *label*, marque de fabrique par laquelle les ouvriers syndiqués certifient que le produit ainsi estampillé sort de leurs mains et le recommandent par là au public qui leur est favorable, à l'exclusion des produits similaires non revêtus de ce timbre d'origine. Les ouvriers cigariers, en particulier, sont parvenus à expulser de la circulation tous les cigares *scab* (c'est-à-dire *tabou*) qui ne portent pas leur label. Une Presse à leur service répand la persuasion que ces cigares, fabriqués par des immigrants chinois ou russes, sont dangereux pour la santé publique et propagateurs de maladies contagieuses.

Il y a, dans les grèves, à distinguer nettement deux sortes d'oppositions psychologiques d'où elles procèdent. D'abord, elles opposent les désirs des patrons qui veulent le maintien des salaires ou des heures de travail aux désirs

(1) *Concentration des forces ouvrières.*

des ouvriers qui veulent l'augmentation des salaires et la diminution de la durée du travail. Elles mettent aux prises, ensuite, la volonté des ouvriers qui ne veulent pas qu'on travaille avec celle des ouvriers qui veulent travailler. Mais ces contrariétés de désirs sont attisées par des contradictions de jugements qui les compliquent : les uns jugent juste, les autres injuste le salaire actuel. Si ces contrariétés et ces contradictions étaient toujours également intenses, la lutte serait sans fin. Mais, heureusement, il n'en est pas ainsi. Souvent, le désaccord des jugements, en dépit des professions de foi intransigeantes qu'on arbore, est moins profond que celui des volontés; et quand, par des négociations, on est parvenu à se faire *entendre raison* les uns aux autres, cela signifie que le conflit des désirs est résolu par l'accord des jugements : ouvriers et patrons finissent, malgré leurs vœux contraires, par reconnaître qu'un certain salaire, fixé après débats, est légitime. — Il peut arriver aussi, à l'inverse, que le conflit persistant des jugements soit tranché par l'accord survenu dans les désirs : patrons et ouvriers, malgré leur foi opposée en des droits contradictoires, s'aperçoivent qu'ils ont pareillement intérêt à reprendre le travail. — Il importe de bien distinguer ces deux dénoûments différents du conflit : ce qui serait grave, ce serait que le second devînt prédominant, comme il semble que ce soit le cas de nos jours. La paix sociale est bien mal assurée quand elle ne repose que sur une harmonie passagère des intérêts, qui dissimule mais n'efface pas l'antagonisme durable des principes.

Si l'intérêt était le seul grand moteur des actions humaines, on verrait les divers groupes d'ouvriers de la même industrie se faire la guerre au moins aussi souvent qu'ils la font à leurs patrons. Ce n'est pas seulement en temps de grève, c'est en tout temps qu'ouvriers et ouvriers similaires ont des intérêts divergents, quand des usines rivales se disputent une même clientèle. Quand les ouvriers d'une verrerie ou

d'une manufacture quelconque sont en même temps propriétaires, enracinés à leur pays par des liens anciens, ils ont un intérêt majeur au développement de l'établissement où ils travaillent et au déclin des établissements rivaux : par ce côté, comme nous l'avons dit plus haut, ils ont le même intérêt que leurs patrons. Pourquoi cependant ne voit-on jamais, de nos jours du moins, ces divergences d'intérêt provoquer des conflits entre fractions de la population ouvrière, sauf le cas où elles appartiennent à des nationalités différentes, comme, par exemple, les luttes sanglantes entre ouvriers français et ouvriers italiens dans les départements du midi de la France, ou entre ouvriers américains et coolies chinois aux États-Unis[1]? Pourquoi, au contraire, les grèves d'une usine ont-elles une tendance, de plus en plus accusée, à se généraliser, à se communiquer, par contagion à distance, aux usines rivales elles-mêmes, si bien qu'en Amérique les forces ouvrières sont, à chaque instant, susceptibles d'être mobilisées comme des armées sur toute l'étendue d'un vaste territoire ? N'est-ce pas parce que l'esprit de classe, ou l'esprit de nationalité, l'emporte sur l'esprit de groupe d'atelier, ce dernier étant un agrégat superficiel et factice, tandis que la classe, ou la nation, est un agrégat naturel et solide, aux profondes attaches dans le cœur? Et n'est-ce pas aussi parce que les ouvriers sont unanimes à affirmer et revendiquer les mêmes droits, alors même qu'ils ont des intérêts partiellement ou passagèrement opposés ? Ce qui distingue éminemment les grèves de notre époque de toutes les grèves antérieures, c'est précisément cette prépondérance des *principes* sur les *intérêts*, des croyances sur les désirs, parmi les causes qui les provoquent. — Les grèves, d'ailleurs, ne sont rien de particulier à notre siècle. Le passé les a connues, et même le très haut passé. Dans leur ouvrage sur le *Trade-unionisme*, Sydney et Béatrice Webb rap-

(1) Ou entre ouvriers syndiqués et non syndiqués, ou entre ouvriers grévistes et ouvriers qui veulent continuer ou reprendre le travail.

pellent que, en 1490 avant Jésus-Christ, l'Égypte a vu une sorte de grève étrangement semblable à une de celles de nos jours. Les briquetiers juifs s'étaient révoltés, à cette date reculée, contre les autorités pharaoniques qui leur avaient ordonné de fabriquer des briques sans paille, à peu près comme, de nos jours, en 1892, les fileurs de coton de Stalybridge se sont mis en grève parce qu'on leur donnait une matière défectueuse à travailler. — Chez les typographes lyonnais, au XVIe siècle, « ces chômages concertés n'étaient pas chose rare, car on avait créé un mot pour les désigner[1] », le mot *tric*. Ces trics ont tous les caractères de nos grèves : les meneurs, dont parlent les documents, y échauffent les têtes ; les *triqueurs* « menacent les compagnons et apprentis qui ne veulent pas quitter l'ouvrage, de les expulser de la confrérie, et ils exécutent leurs menaces ». Ils les battent et les blessent. Ils se donnent « une véritable organisation militaire », prennent des bannières et enseignes comme signes de ralliement, désignent un capitaine, des lieutenants et chefs de bandes. A la force publique qui essaie vainement de réprimer leurs désordres, ils résistent ouvertement, ils rossent le guet. « Le procureur du roi les accuse d'avoir battu le prévôt et les sergents jusqu'à mutilation et effusion de sang. » — Les grévistes se plaignent de l'insuffisance des salaires, mais, avant tout, ils protestent contre la violation de leurs droits, et l'énoncé de leurs griefs, chose exceptionnelle sous l'ancien régime, est un exposé de principes. (Cette exception s'explique par l'influence de la Réforme, qui prit, à ses débuts, la couleur d'une révolution sociale.) « C'est (déjà) un acte d'accusation contre le capitalisme; les patrons sont dénoncés comme des exploiteurs, s'engraissant de la *sueur* — le mot y est — de ceux qui les font vivre de leur travail. »

Des émeutes de ce genre ont troublé Lyon en 1519, en

(1) M. Hauser, *Ouvriers du temps passé*, 1899 (Paris, F. Alcan). Lire tout le chapitre très intéressant, intitulé : *Histoire d'une grève au XVIe siècle.*

1529, en 1530. L'une d'elles, en 1539, se prolongea pendant trois ou quatre mois et ne se termina que par un édit royal. Cette grève, où l'on sent l'action des passions religieuses et révolutionnaires de l'époque, présente une liaison remarquable avec une grève parisienne de la même date. Le règlement de la grève parisienne a servi de modèle, nous dit M. Hauser, au tric lyonnais. — Dans l'ouvrage de M. Germain Martin sur la *Grande Industrie* en France sous Louis XV, je lis que des associations ouvrières ayant la grève pour objet ou pour instrument de combat contre les patrons s'étaient déjà formées au XVIIIe siècle. « Un arrêt de 1777 constate que les ouvriers des manufactures de papier *du royaume* s'étaient liés par une *association générale* au moyen de laquelle ils arrêtaient ou favorisaient à leur gré l'exploitation des papeteries et par là se rendaient maîtres du succès ou de la ruine des entrepreneurs. Lesdits ouvriers se sont fait entre eux des règlements dont ils maintiennent l'observation par des amendes prononcées *tant contre les maîtres* que contre les ouvriers. » Le *boycottage* des ouvriers est déjà pratiqué. Les ouvriers « prétendent avoir le droit d'introduire dans les maisons de leurs maîtres qui bon leur semble, sans sa permission et malgré sa défense... Les maîtres fabricants qui ont passé outre et pris le parti de former des ouvriers qui fussent plus dociles ont vu ceux de l'association qui sont employés dans les autres fabriques *s'attrouper*, *menacer*, *injurier et attaquer les élèves qu'ils formaient.* » Ce fait arriva en Dauphiné, à Ambert, à Thiers, etc. — A Lyon, en 1737, émeutes successives, chansons homicides contre *Vaucanson* et autres. A Thiers, une sorte de *syndicat patronal* s'opposa à l'*Association ouvrière.*

Mais une telle extension d'un mouvement ouvrier était chose tout à fait exceptionnelle alors. Si l'on cherche, en effet, entre les grèves d'autrefois et celles d'aujourd'hui une différence *objective* bien caractérisée, on n'en trouvera qu'une : la facilité, l'aptitude plus grande, de plus en plus

marquée à présent, de ces phénomènes jadis locaux, à se généraliser, à s'internationaliser même. Pour la première fois depuis que le monde est monde, la possibilité de la *grève générale* nous apparaît, et inquiète de temps en temps les hommes d'État. C'est conforme à cette loi de répétition amplifiante que nous avons tant de fois signalée.

Cette différence entre les grèves d'aujourd'hui et les grèves d'autrefois est déjà énorme. Mais, si nous les considérons par leur côté subjectif, par toutes les tempêtes de passions et de revendications qu'elles soulèvent sous les crânes, la différence est bien plus profonde encore. La psychologie de l'ancien gréviste est celle d'un écolier tapageur et révolté qui casse les meubles de son dortoir, conspue le pion, le patron, mais reconnaît l'autorité du recteur, c'est-à-dire du roi, et courbe la tête, soumis ou résigné, sous la sentence royale. Après tout, entre son patron et lui, la distance sociale est faible, et la passion de l'égalité n'est pas née en lui. Du chef d'atelier à ses ouvriers il y a infiniment moins loin que du seigneur à ses paysans aux mêmes époques. Et il en a été ainsi jusqu'à la Révolution française. « On a remarqué avec raison, dit Hanotaux[1], que, dans les cahiers des États généraux de 1789, les plaintes des ouvriers sont moins nombreuses et moins pressantes que celles des paysans. » A présent, c'est l'inverse. Aussi les grèves d'aujourd'hui sont-elles bien moins comparables aux grèves d'ancien régime, qu'aux jacqueries du moyen âge, par la fureur des haines qui s'y déploient, par l'amoncellement de griefs qui trouvent occasion d'y éclater, par l'audace des programmes affichés, par les ravages matériels parfois, incendie de chantiers ou destruction d'usines. Mais les grévistes actuels diffèrent profondément des jacques anciens par les mobiles qui les poussent, par la foi socialiste qui les anime et qui prend toutes les allures d'une religion naissante. De là l'intensité du prosélytisme qui s'y développe, des passions qui y nais

(1) *La Jeunesse de Richelieu.*

sent des convictions ; de là l'action puissante des apôtres qui fanatisent, l'exaltation réciproque qui va jusqu'au délire et à l'hallucination collective, jusqu'à l'héroïsme du dévouement ou au paroxysme du crime. Ces fausses jacqueries ont ainsi un faux air de croisade. Les femmes, plus fanatisées encore que les hommes, quand elles y participent, y deviennent facilement féroces et meurtrières. Aussi haï, plus haï encore que le patron ou l'ingénieur de la mine, est le camarade non gréviste, comme l'est un renégat par un croyant. On brise les outils de ce travailleur impie, on menace de l'assassiner, comme l'ingénieur qu'on écharpe ; et ces crimes collectifs sont réputés de légitimes expiations.

L'action intermentale se donne là carrière ; et, comme partout où elle est surexcitée au delà d'un certain degré, elle se traduit par une sorte de fièvre collective qui a ses phases successives, qui grandit comme une onde, atteint son apogée et puis décroît. Dans les milieux politiques, l'obsession générale d'une affaire produit les mêmes effets morbides, traverse les mêmes phases. Parfois cette maladie déborde des milieux où elle a pris naissance, exerce sa contagion au dehors. Dans la grande grève de Chicago, en 1894, qui a été, peut-être, le plus grave et le plus important des conflits ouvriers jusqu'à ce jour, le pays tout entier manifesta sa sympathie ou son hostilité. Elle l'avait partagé en deux, à peu près comme chez nous une *affaire* qui fut un cauchemar national.

Cette grève vraiment historique mérite une mention spéciale. Elle est née, en mai 1894, à l'occasion d'une demande formulée par certains employés de la *Pulman's Company*, tendant au rétablissement des salaires de l'année précédente[1]. D'après M. Wright, le refus opposé par cette compagnie de chemins de fer à cette prétention était assez justifié. Quoi qu'il en soit, une vaste association d'employés de chemins de fer, comprenant 150 000 membres, prit fait et

(1) *L'évolution industrielle aux États-Unis*, par Wright, trad. fr. (1901).

cause pour ce petit groupe d'ouvriers. Mais, par contre, la cause du directeur de la Compagnie fut chaudement embrassée par l'Association générale des représentants des principales compagnies de chemins de fer américains, la *General manager's Association*. Les Compagnies représentées dans cette société employaient plus du quart de tous les employés de chemins de fer aux États-Unis. La lutte, qui dura plus de deux mois, fut terrible. Mais elle révéla un grand fait qui se dégage aussi des autres grèves dites historiques et qui a servi de leçon aux États-Unis : c'est que, si les adversaires se sont frappés de grands coups, s'ils ont détruit et gaspillé des sommes folles dans ce long échange de préjudices par représailles, ils ont fait ensemble plus de mal encore au public, spectateur à la fois et victime de leur bataille. « La suspension des transports à Chicago paralysa les affaires et fut une cause de ruine pour un grand nombre de gens dont l'industrie, le commerce, les voyages et les approvisionnements indispensables dépendent d'un service régulier des transports à l'arrivée, au départ ou dans la traversée de Chicago. » Ajoutons que « tout ce qui accompagne inévitablement une grève importante fut mis en jeu à Chicago : émeutes, menaces, violences, meurtres, incendies, vols, crimes de toutes sortes furent commis. L'armée dut intervenir. Le total des forces réquisitionnées pendant la durée de la grève fut de 14 186 soldats. » Ce qui frappa tout le monde, ce fut l'absolue insouciance des deux parties relativement aux intérêts du public, aux droits du public, sacrifiés avec le plus grand sans-gêne pendant la mêlée. Là est l'écueil de la grève générale : elle donnera au public conscience de l'opposition de ses intérêts et de ses droits avec les intérêts des coproducteurs qui se battent sur son dos, et par là le public sera conduit un jour à prendre les mesures nécessaires pour se faire respecter. D'autant mieux que d'autres grèves, plus récentes, donnent lieu de faire une remarque du même ordre, mais plus grave encore : à savoir,

la parfaite indifférence des grévistes, et aussi bien de leurs adversaires, à l'égard des intérêts nationaux que leur lutte compromet au plus haut point.

La multiplication des grèves nous achemine donc inévitablement à une réglementation et à une restriction législative du droit de grève. A mesure que l'ouvrier sera plus généralement considéré comme remplissant une *fonction sociale*, ainsi qu'il y prétend, il devra s'attendre à être traité comme un *fonctionnaire*, et son patron aussi bien. Or, on est d'accord pour reconnaître qu'il ne saurait appartenir à tous les fonctionnaires et *en tout temps* de se mettre en grève et de rester en grève indéfiniment. Dire à la fois que le travail est une fonction publique et que le droit à la grève est absolu et sans limites, n'est-ce pas tout à fait contradictoire et incohérent ? De ce que le travailleur est un fonctionnaire on déduit que l'État — comme jadis le roi — a le droit et le devoir de régler les questions des salaires et les conditions du travailleur. Mais du même principe ne doit-on pas déduire aussi que l'État a le droit et le devoir de réglementer les chômages et les grèves ?

II

Parlons maintenant des crises, mot compréhensif qui embrasse à la fois les crises commerciales, les crises agricoles, les crises monétaires, et en général tous les troubles aigus et passagers, d'apparence morbide, dont la production et la consommation peuvent souffrir. Qu'est-ce que ces crises ? Quelles sont leurs causes ? Ces anomalies obéissent-elles à des lois ? Leur reproduction fréquente au cours de notre siècle est-elle un phénomène transitoire propre à caractériser l'âge anarchique que nous traversons, ou y a-t-il lieu de croire à leur répétition indéfinie ? Nous allons essayer de répondre à ces questions.

On dit une crise commerciale, comme on dit une crise

ministérielle, une crise religieuse, une crise morale, une crise linguistique même. Qu'est-ce donc qu'il y a de commun entre ces perturbations d'ordre si différent pour qu'un même mot serve à les désigner? Je n'y vois rien de semblable, si ce n'est qu'au fond de ces troubles il y a toujours des attentes trompées, par suite soit d'une opposition de volontés ou de jugements en présence et en lutte, soit d'un obstacle opposé à des volontés ou d'un démenti infligé à des jugements par des événements extérieurs. — Une mauvaise récolte, une épizootie, un tremblement de terre qui ruine tout un pays, et y détermine une crise agricole ou commerciale, est un démenti opposé par les faits physiques aux espérances, aux prévisions des agriculteurs ou des commerçants, ainsi qu'un obstacle opposé par les forces naturelles aux volontés humaines. — Un ministère tombe, d'une manière inattendue, sous les coups d'une coalition parlementaire : on dit qu'il y a crise, parce que l'attente de tout un parti, sinon du pays, qui croyait à la durée plus prolongée du ministère, a été contredite par un vote de méfiance, et parce que la volonté tenace des ministres de rester au pouvoir a été combattue et vaincue par la volonté contraire de leurs ennemis. Si tout le monde prévoyait la chute des ministres, l'on ne dit plus qu'il y a crise, ou, si on le dit par habitude, cela tient à ce que, le plus souvent, le renversement d'un cabinet est imprévu, au moment du moins où il a lieu.

Une usine fabrique énormément, puis tout à coup s'arrête : il y a pléthore, elle ne peut plus écouler ses produits. Crise industrielle. Ici encore une attente, celle des fabricants, a été déçue, démentie par les faits. Et cette déception a pour effet de rendre très vive la concurrence des fabricants de produits similaires, la contrariété des désirs de ces producteurs rivaux, qui offrent à des prix de plus en plus bas leur stock de marchandises. Toute surproduction amène ainsi une crise ; et tout déficit de la production, à l'inverse, toute disette notamment, provoque une crise aussi,

car il y a ici une attente trompée du consommateur, ce qui est encore plus grave.

Il peut y avoir contradiction de volontés ou de jugements sans qu'il y ait attente trompée. Dans ce cas, il y a crise chronique si l'on veut, mais non pas crise aiguë, crise proprement dite. Par exemple, on compte en ce moment, d'après M. Jules Domergue [1], 300 millions d'hommes qui s'obstinent à ne vouloir payer ni être payés autrement qu'en or, et 826 millions d'hommes qui ne veulent ni payer ni être payés qu'en argent. C'est là un mal chronique, un dissentiment des plus fâcheux pour le développement du commerce international, et l'un des côtés les plus graves de la question du bimétallisme. Mais est-ce là une crise monétaire? Non, la vraie crise monétaire est une souffrance momentanée due à la raréfaction de la monnaie métallique, or ou argent, qui a été drainée à l'étranger par une période d'enfièvrement réciproque, d'entreprises chimériques, de surproduction et de surélévation inconsidérée des prix : alors, à l'écueil redoutable des échéances, des naufrages commerciaux se produisent, signal d'autres désastres, et des milliers de déceptions douloureuses succèdent aux visions d'Eldorado.

Appellerons-nous *crises juridiques* les conflits entre un droit ancien qui subsiste et un droit nouveau qui surgit, entre une ancienne et une nouvelle jurisprudence ? Oui, aussi longtemps que ce conflit n'est pas encore résolu et que l'ambiguïté des textes contradictoires fait naître de nombreux procès, dont la solution détruira les espérances, les confiances des plaideurs vaincus. Chaque fois qu'une innovation législative, ordonnance royale, édit impérial, décret, déchire le tissu d'un code ou d'une coutume établie, il s'écoule un certain temps avant que la déchirure soit recousue, et c'est là vraiment un temps de crise. Combien de fois ces perturbations ont dû être subies à la fin du moyen âge, en France

(1) *Révolut. économique* (1890). M. Domergue, étant bimétalliste, est un peu porté à exagérer le chiffre des populations attachées au métal blanc.

et en Allemagne, quand les légistes superposaient peu à peu le droit romain exhumé au droit coutumier! — Mais, quand il s'agit d'une lutte sourde et séculaire qui constitue presque toute l'évolution d'un droit, par exemple de la lutte entre le *Jus quiritium* et le droit prétorien, qui s'est prolongée pendant toute la République romaine, on peut hésiter à nommer crise un débat si prolongé. A vrai dire, c'est une série de petites crises séparées par des intervalles de jurisprudence momentanément assise et rassurante. De nos jours, le code civil ou le code pénal de Napoléon est traité par nos chambres de députés comme le *Jus quiritium* par le préteur de Rome, et les tribunaux civils ou correctionnels sont embarrassés pour accorder avec l'esprit autoritaire de ces codes l'inspiration démocratique des dispositions nouvellement votées. Ils ne s'accordent pas plus entre eux pour l'interprétation de ces textes récents, par exemple pour l'application de la loi sur les accidents du travail ; et, dans la mesure où les décisions qu'ils rendent trompent des attentes qu'une jurisprudence mieux fixée eût empêché de naître, on peut dire qu'il y a crise juridique, crise de croissance d'ailleurs et de rénovation nécessaire. — Observons que les crises juridiques sont bien plus profondes à la fois et moins aiguës, plus longues et moins vives, que les crises économiques.

Les crises politiques, dont les crises ministérielles ne sont qu'un incident, consistent en déplacements plus ou moins brusques du Pouvoir qui, passant d'un parti à un autre, d'une coterie à une autre coterie, transforme en cruels mécomptes une foule d'espoirs très chers, en apparence fondés. Les crises religieuses, tourment infernal de toute une génération partagée entre deux croyances qui se la disputent, conversion douloureuse d'un peuple à une nouvelle foi ou à une nouvelle incrédulité, ont aussi pour effet d'arracher à un grand nombre d'âmes les espérances dont elles vivaient, les illusions qui faisaient leur force ; et, si nous pouvions faire revivre les polythéistes pieux du temps de Constantin,

par exemple, ou les sectateurs d'Odin évangélisés par des moines irlandais, peut-être découvririons-nous que leur état d'âme lamentable à la disparition de leurs rêves héréditaires, quand il leur a fallu renoncer aux voluptés promises en cette vie ou en l'autre, à Vénus ou au Walhalla, sans parvenir encore à les remplacer pleinement par la foi au Christ, n'était pas sans analogie avec l'état d'âme des milliers de familles modernes qu'une série de désastres financiers, au cours d'une grande crise commerciale, plonge dans la ruine et la détresse. Vues par leur côté psychologique, par cette angoisse pessimiste et désespérée qui leur est commune, toutes les crises, religieuses, politiques, économiques, sociales se confondent. — On appelle plus spécialement *crises sociales* les périodes révolutionnaires d'expropriation en masse, comme les cités antiques de la Grèce et de la Grande-Grèce en ont tant traversées dans leurs convulsions historiques, et comme il n'est pas impossible que les sociétés modernes en traversent encore... Là aussi, là surtout, ce sont des milliers et des millions d'attentes cruellement trompées qui s'exhalent en plaintes et malédictions. Songez aux douleurs des bannis de Sybaris et de Crotone quand ils s'en allaient chassés de leurs belles demeures, de leurs champs fertiles, où ils étaient nés, où dormaient leurs aïeux.

Si les uns se lamentent et se désespèrent, je sais bien que d'autres se réjouissent ; je sais bien qu'il n'est pas de crise commerciale d'où ne jaillissent des fortunes subites, qu'il n'est pas de crise religieuse d'où n'éclosent des espérances et des illusions nouvelles, plus fortes souvent et plus fortifiantes que celles qu'elles remplacent ; qu'il n'est pas de crise ministérielle dont un parti ne s'applaudisse ; qu'il n'est pas de crise sociale où n'éclatent des transports de joie. Là où il y a beaucoup d'attentes trompées, il y a aussi beaucoup d'*attentes surpassées*, beaucoup d'heureuses surprises. Et, de fait, il est beaucoup de crises salutaires par leurs conséquences finales, par le renouvellement qu'elles ont

pour dénouement. Mais, prises à part, considérées au moment où elles ont lieu, sans égard à leurs suites — tantôt funestes, tantôt bienfaisantes — elles sont toujours accompagnées de plus de douleurs qu'elles n'apportent de joies, elles se soldent momentanément par un excédent de souffrance et de tristesse. On peut en donner pour raison cette pensée de Schopenhauer : « Demandez-vous, quand une bête en mange une autre toute vive, si le plaisir de la première égale en intensité la torture de la seconde. » Assuré ment non. Jamais, en moyenne, la satisfaction d'une classe, d'une secte, d'une fraction du pays, qui en dépouille et en ruine une autre, ne saurait être égale à la dure peine du parti dépouillé et réduit à la misère, à ce qui est la misère pour lui, étant données ses habitudes de vie antérieure. Il en est ainsi en vertu d'une considération de Laplace souvent citée et qui est, au fond, une application anticipée faite par ce grand géomètre du principe de Weber sur le logarithme des sensations. Il en est du parti qui exproprie le parti contraire comme du joueur qui gagne au jeu, quand l'enjeu est toute la fortune des deux joueurs. Celui qui gagne voit doubler sa fortune, ce qui augmente un peu, mais ne double pas son bonheur, tandis que l'autre voit s'anéantir la sienne, ce qui, s'il était déjà gêné, fait bien plus que doubler sa gêne. — Ce n'est donc pas sans raison que les crises sont redoutées, même si elles paraissent devoir être finalement utiles et fécondes.

Il faut bien distinguer, d'après ce que nous avons dit plus haut, deux sortes de crises : les unes où l'obstacle opposé aux volontés, le démenti opposé aux jugements, cause de l'attente trompée, provient de volontés ou de jugements contradictoires ; les autres où il provient de la résistance des choses, de circonstances que nul n'a voulues expressément quoiqu'elles puissent être la résultante de faits volontaires. Dans le premier cas, les crises sont l'effet de vraies guerres, de luttes intenses, de concurrences exaspérées ; dans

le second cas, ce sont des chutes générales dans une sorte de fossé où tout le monde vient tomber. Cette distinction des crises-guerres et des crises-chutes est générale. Elle s'applique à la politique, à la religion, à la morale, comme au domaine économique. Il y a des cabinets, des gouvernements, qui succombent sous les coups d'un adversaire; il en est d'autres qui s'engloutissent comme d'eux-mêmes dans quelque catastrophe imprévue, dans un désastre national. Il est des religions qui meurent de mort violente, tuées et piétinées par une religion prosélytique qui se répand; il en est d'autres qui sombrent dans quelque révolution des mœurs ou des idées provoquées par quelque grand commerce extérieur, par l'importation de découvertes scientifiques, par la révélation d'un monde étranger, sans nulle polémique antireligieuse, sans nul conflit avec une foi rivale. De même, il est des industries qui dépérissent ou qui périssent, des ateliers qui se ferment, des chantiers abandonnés, parce que des industries rivales et antagonistes ont apparu, que des ateliers nouveaux se sont ouverts, que des chantiers nouveaux sont pleins de vie et d'animation grandissante; et il est des industries qui tout à coup se mettent à languir, des fabriques qui congédient leurs ouvriers, sans nulle concurrence directe et meurtrière, sans que rien de nouveau soit venu leur porter ombrage, tout simplement parce qu'on s'aperçoit que les débouchés sur lesquels on comptait sont engorgés, et que l'or manque pour payer les traites.

La différence entre ces deux sortes de crises, c'est que les premières, les crises-guerres, peuvent être, et sont assez souvent fortifiantes, car elles se terminent par un triomphe, immédiatement accompagné d'un élan en avant, d'un accès d'entreprise et de fièvre; mais les secondes, les crises-chutes, n'aboutissent immédiatement qu'à une dépression de forces. A la guerre de deux cultes ou de deux systèmes de gouvernement, succède une recrudescence de foi religieuse ou d'ardeur politique; à la lutte ardente de deux pro-

cédés industriels succède la prospérité du procédé décidément vainqueur; mais, quand la crise religieuse a pour cause le démenti des faits ou la résistance des choses, quand la crise politique a pour cause une catastrophe, un écueil historique où la barque gouvernementale est venue se heurter, quand la crise industrielle a pour cause l'impossibilité de vendre aux prix actuels et de trouver des espèces métalliques pour les payements à l'étranger ; alors, ce n'est pas la surexcitation, c'est le découragement, le scepticisme, l'atonie, qui suit la fermentation critique, et c'est là un mal incontestable.

Si, par-dessous la cause immédiate de ces deux sortes de crises, on descend à leur cause profonde, on trouvera qu'elle diffère essentiellement. La cause profonde des crises-guerres, c'est une invention, un perfectionnement, une innovation qui vient d'éclore et qui, pour grandir, doit refouler quelque industrie fondée sur une invention ancienne. La cause profonde des crises-chutes, c'est, non pas une éruption inventive précisément, mais bien la fièvre d'imitation aiguë qui a sévi quelque temps ou même très longtemps après l'apparition d'inventions, par exemple, en 1843 ou 1857, la crise produite par l'*emballement* public pour les entreprises hâtives et précipitées des chemins de fer. Dans les deux cas, c'est bien quelque inventeur, quelque initiateur qui est l'auteur premier du mal et du bien consécutif; mais, dans un cas, son initiative a agi comme telle, par son caractère de nouveauté, et quoiqu'elle commence seulement à être suivie ; dans le second cas, elle doit l'action qu'elle exerce à la passion entraînante, à la fureur contagieuse avec laquelle elle a été suivie et imitée, et non à sa singularité neuve et distinctive. Dans un cas, la crise s'explique par un phénomène de psychologie individuelle, l'invention, dans l'autre cas, par un phénomène de psychologie collective.

Si l'on avait distingué ces deux sortes de crises, l'idée n'aurait jamais pu venir de professer que les crises en géné-

ral sont périodiques, qu'elles sont assujetties à se reproduire tous les dix ans par exemple, ce qui est d'ailleurs manifestement faux. Que les crises-chutes présentent une certaine périodicité, passe encore; nous en reparlerons plus loin; mais, quant aux crises-guerres, elles ne se reproduisent pas plus à des intervalles réglés que les découvertes du génie. L'évolution d'une industrie quelconque consiste en une série d'inventions et d'innovations capitales séparées par les intervalles les plus inégaux, les plus capricieusement irréguliers, et dont chacune, à son apparition, a déterminé une fermentation belliqueuse et perturbatrice, puis rénovatrice, de cette industrie. Comptez ainsi toutes les idées de génie qui, depuis la torche de résine des temps primitifs, jusqu'au globe électrique de nos jours, ont révolutionné successivement l'industrie de l'éclairage, — ou toutes celles qui, depuis la domestication de l'âne ou du cheval jusqu'à la locomotive, ont révolutionné l'industrie des transports. Entre l'invention de la lampe grecque ou romaine à huile et l'invention de la chandelle qui est venue lui faire concurrence, une vingtaine de siècles au moins se sont écoulés, tandis que de nos jours la bougie, la lampe Carcel, la lampe modérateur, l'éclairage au gaz, au pétrole, à l'électricité, se sont succédé avec une rapidité prodigieuse, très inégale d'ailleurs. L'industrie des transports donne lieu à une observation analogue : qu'est-ce qui aurait pu faire prévoir, avant son avènement, l'apparition et le succès de la vélocipédie? Et même, avant le perfectionnement du vélocipède primitif par la bicyclette à caoutchouc pneumatique, quel prophète eût été assez clairvoyant pour la prédire? Il n'y a pas de loi qui règle la marche des créations de l'imagination humaine, et, par suite, il n'y a point de loi qui permette d'annoncer d'avance les conflits et les troubles suscités par ces créations.

Cette innovation, qui provoque une crise-guerre, n'est pas toujours une invention proprement dite; ce peut être,

ce qui revient au même, la découverte d'un nouveau débouché, ou quelque initiative d'ingénieur, telle que le percement d'un isthme ou d'une montagne, ou quelque décret d'homme d'État, tel que le traité de Napoléon III avec l'Angleterre en 1860. La levée d'une digue protectionniste a pour effet de mettre en état de guerre l'industrie nationale naguère protégée avec les industries étrangères dont elle était garantie jusque-là par cette muraille de Chine. La métallurgie française, après le traité de commerce avec la Grande-Bretagne, a essayé un moment de lutter contre les fers anglais, et plusieurs de nos provinces sont encore couvertes des ruines causées par cette grande bataille qui a été une prompte défaite. Il a suffi d'un perfectionnement de la navigation à vapeur, d'un abaissement des frais de transport maritime, pour faire batailler à distance, à la distance de milliers de lieues, à travers l'Atlantique, les agriculteurs du Far-West avec les producteurs de blé du continent; crise agricole, la plus terrible, la plus alarmante de toutes les guerres économiques dont l'histoire fasse mention.

Les luttes industrielles, autrefois, étaient reléguées au dernier plan des préoccupations publiques; les luttes militaires seules s'offraient en haut relief au regard de tous. Mais à présent, l'intérêt et l'émotion du public s'attachent aux unes autant qu'aux autres, et plus nous allons, plus s'avive l'attention passionnée que l'on prête aux conflits économiques, pendant que l'importance des batailles semble plutôt s'amoindrir. En tout cas, les guerres économiques vont se multipliant et s'étendant à la fois pendant que les guerres militaires vont se raréfiant et qu'on s'efforce de plus en plus de les localiser, si l'on n'y parvient pas toujours.

Nous avons dit que la guerre industrielle, ou aussi bien commerciale, résulte d'une invention, d'une initiative nouvelle; nous devons ajouter que, au cours de la campagne engagée de la sorte, le génie inventif est stimulé à se déployer, mais, en général, d'une tout autre manière. Quel-

quefois, l'effort de la lutte fait découvrir de nouvelles inventions, dignes de se répandre elles-mêmes pour le plus grand profit de l'humanité. Mais, le plus souvent, ce sont des ruses de guerre, des habiletés de tacticiens, d'heureux mouvements stratégiques, inventions dont toute l'utilité consiste à n'être pas imitées au dehors, qui sortent du choc des esprits mutuellement fécondés.

III

Je viens de parler des crises qui éclosent des luttes internes de la production. Mais il y a encore, quoiqu'on n'en parle point, d'autres crises graves, perturbatrices obscures du fond des âmes, qui sont suscitées par les luttes internes de la consommation. Celles-ci se produisent chaque fois que, à la voix d'un tribun ou d'un apôtre, doué d'*imagination morale*, pour employer l'expression de Ribot, une nouvelle poussée de désirs se répand dans le public et qu'un conflit s'engage entre des besoins anciens et des besoins nouveaux qui se traduisent par des formes différentes de la consommation. Pendant combien d'années le besoin nouveau de s'agenouiller dans une église, d'y prier sur le tombeau des martyrs, d'y entendre la messe ou un sermon, a-t-il lutté dans le cœur des premiers chrétiens avec le besoin ancien d'aller au cirque ou d'écouter des vers récités dans une salle publique? Chacun de nous souffre quand, par suite d'une exigence nouvelle de son goût et de sa santé, un besoin nouveau vient rompre l'équilibre de son budget et le force à opter entre cette dépense et quelque autre de ses dépenses habituelles. Et, quand cette souffrance individuelle se généralise, quand toute une classe, celle des ouvriers, par exemple, sollicitée par des novateurs tantôt bienfaisants, tantôt funestes, éprouve le besoin d'être mieux logée, mieux nourrie, mieux vêtue, de lire des livres ou des journaux, d'aller au théâtre, et ne peut satisfaire ces nouveaux désirs

qu'en renonçant à l'alcool, au café, à d'anciennes habitudes, on peut bien appeler crise, et crise douloureuse, le conflit qui met tant de cœurs aux prises avec eux-mêmes, tragiquement parfois. Ces guerres intérieures de besoins concurrents qui s'entre-disputent le budget familial ou le budget personnel ont toujours pour cause, quand elles ont lieu à la fois dans un grand nombre d'âmes, un apostolat, un prosélytisme politique ou religieux, une innovation morale suggérée par une nouvelle conception de l'univers et de la vie, par des découvertes de la science ou des visions d'illuminé. Et il n'est rien qui doive autant intéresser l'économiste que ces crises psychologiques, car de leur issue dépend, avec la transformation des usages et des mœurs, le cours que la consommation va prendre et qui imposera à la production sa forme, sa direction et son niveau. La production, en effet, se règle sur la consommation, et la consommation se transforme au gré des principes de morale ambiante où s'exprime toute modification dans la manière de concevoir la nature des choses et le but de l'existence.

Mais ce ne sont pas seulement des inventions morales qui suscitent ces crises-guerres de la consommation; d'autres fois, plus souvent même, ce sont des inventions mécaniques, des inventions quelconques, qui, en abaissant le prix de certains articles réputés de luxe jusque-là, font luire pour de nouvelles couches de la population la possibilité de les acquérir et peu à peu en répandent le besoin. Ces besoins nouveaux, se glissant dans le budget du ménage, y jettent le trouble; d'où un état de gêne et de fermentation qui se communique de proche en proche et atteint vite la proportion d'un véritable problème social. Il s'agit de savoir comment ce problème sera résolu, comment les besoins nouvellement importés, ces intrus du budget de l'ouvrier ou du paysan ou des classes lettrées, y prendront place définitive, y seront adoptés et accueillis par les besoins établis, soit moyennant un resserrement de ceux-ci, soit plutôt grâce à

l'extension des revenus, à l'élévation des salaires, des honoraires, des bénéfices de tout genre.

La solution est différente suivant qu'il s'agit d'une crise produite par des inventions morales ou par des inventions mécaniques, par un renouvellement des principes ou par une transformation de l'outillage : dans le premier cas, la crise se termine par l'expulsion de quelque ancien besoin remplacé par un nouveau : par exemple, le luxe des grands repas de noces, des grands festins funéraires, d'une fastueuse hospitalité, propre aux primitifs, est remplacé par le confort habituel, ou la recherche des toilettes somptueuses par le goût des ameublements délicats, ou bien les sacrifices d'hécatombes aux dieux par l'érection de splendides cathédrales. Dans le second cas, il n'y a guère substitution, il y a plutôt addition de besoins, et l'*étalon de vie*, le train de maison, s'élève plutôt qu'il ne change, tandis que, après les conversions religieuses ou politiques, il change plus qu'il ne s'élève.

Mais, dans les deux cas, on le voit, les crises-guerres de la consommation, comme celles de la production, sont filles de l'invention.

IV

Parlons maintenant des crises-chutes, les seules, ou à peu près, dont les économistes se préoccupent. Celles-ci, avons-nous dit, sont filles de l'imitation, ou plutôt d'une des maladies de l'imitation. Ceci cependant ne peut pas être admis sans explication ou sans réserve. Ces crises éclatent toutes les fois qu'une grande inégalité, un écart considérable, apparaît entre les produits et les besoins. Cet écart, nous le savons, peut tenir soit à l'insuffisance des produits relativement aux besoins, soit, au contraire, à leur excès. Mais les crises de surproduction, celles que notre âge, par bonheur pour lui, connaît le mieux, sont aussi les seules, ou à peu près, dont l'économie politique ait à s'occuper.

Car le phénomène inverse, dont nos pères ont eu surtout à souffrir, et dont la famine, épouvante du passé, est le type, a des causes qui n'ont rien d'économique. L'excès des besoins sur les produits, dans les années de famine ou de disette, provient d'une calamité physique, d'une sécheresse prolongée, d'un tremblement de terre qui a détruit toutes les habitations d'une région, etc., catastrophes d'ordre physique, non d'ordre social, comme un naufrage ou un incendie. Il serait puéril ici d'incriminer l'imitation qui a contribué à répandre le besoin de manger du pain plutôt que des racines, ou de s'abriter dans des maisons plutôt que dans des grottes. Il n'en est pas de même si la production d'un article ou d'un groupe d'articles est devenue insuffisante parce que le besoin des consommations correspondantes s'est répandu encore plus vite, par engouement passionné, que la fabrication n'a pu s'étendre. Ici la contagion imitative est vraiment la cause du mal, mais le cas est si rare, et le mal si passager, qu'il ne vaut pas la peine de s'en occuper. Ne parlons donc que des crises de surproduction.

Ces crises de surproduction sont dues à des entraînements imitatifs qui sévissent, non pas parmi les consommateurs principalement, mais surtout parmi les producteurs. Voyons, par exemple, comment Emile de Laveleye rend compte de la crise anglaise de 1810 qui prit naissance en Angleterre et passa la Manche ensuite. « L'affranchissement des colonies espagnoles et portugaises, dit-il, à la suite de l'invasion de l'Espagne par les armées françaises, semblait devoir ouvrir un marché illimité au commerce anglais. Celui-ci aussitôt inonda l'Amérique du Sud de produits de tout genre. On alla jusqu'à envoyer une cargaison de patins à des pays qui ignoraient ce que c'est que la neige et la glace, et la colonie de Sydney reçut assez de sel d'Epsom pour faire purger tous les habitants pendant cinquante ans une fois par semaine. » C'était du délire. Et, entre paren-

thèses, on voit les exceptions que comporte cette merveilleuse harmonie providentielle, chantée par Bastiat, qui proportionnerait spontanément, par le laissez-passer, et ajusterait exactement toujours, les produits aux besoins. C'est aussi un bel exemple du mutuel échauffement des cervelles commerciales. Cette folie collective des fabricants anglais, dont chacun produisait plus parce qu'il voyait les autres produire davantage, a été la vraie cause de la crise de 1810[1], et l'entreprise napoléonienne de cette année contre l'Espagne n'en a été que l'occasion; car, sans cet emballement des producteurs britanniques, l'invasion du territoire espagnol n'aurait jamais eu cette conséquence.

En 1825, éclata chez nos voisins encore, une autre crise. « Le souvenir[2] de cette grande convulsion économique, dit Laveleye, s'est conservé en Angleterre comme celui des tremblements de terre de Lisbonne au Portugal et des éruptions du Vésuve à Naples. » Les romanciers en ont tiré parti. Elle fut précédée d'engouements fiévreux et épidémiques, comparables à celui de 1810. « Les entreprises les plus inconsidérées trouvaient des actionnaires confiants. On vit s'établir ainsi une société pour percer l'isthme de Panama (déjà !) *dont on ne connaissait pas encore la configuration*, une autre pour pêcher des perles sur les côtes de la Colombie, une autre pour convertir en beurre le lait des vaches des pampas de Buenos-Ayres. La confiance était sans bornes parce que tout le monde gagnait et que toutes les valeurs faisaient prime, précisément parce que la confiance montait.. » Nous avons vu cela en France aux beaux jours de l'*Union générale*. Quelques mois après, à la fin de 1825, « l'inquiétude et la méfiance dégénéraient en panique; l'on

(1) Remarquons, à ce propos, à quel point la solidarité économique des nations modernes s'affirme, dès le commencement de ce siècle (et même bien avant), en dépit de leur hostilité militaire et politique. En 1810, la France et l'Angleterre étaient en guerre acharnée, et il semblait que tout mal de l'une dût être un bien pour l'autre. Cependant la crise de cette année, éclatée en Angleterre, se propagea aussitôt en France.

(2) *Le marché monétaire.*

se rua sur les banques, il y eut ce que les Anglais appellent énergiquement un *run*, un assaut général. » En décembre de cette même année, 70 banques anglaises suspendirent leurs payements.

La crise de 1847, qui troubla aussi la France, a été provoquée de même par une fièvre contagieuse de l'esprit public. On s'*emballa* pour les constructions de chemins de fer, et ce fut là la véritable cause des désastres financiers de cette époque, où la mauvaise récolte de 1846 ne joue qu'un rôle secondaire. Ce n'est pas l'invention des chemins de fer qu'il faut accuser de cet *emballement*, car elle était déjà ancienne à cette date; mais c'est l'état psychologique où, à l'égard de cette invention, quelques années de prospérité avaient mis le public. Les temps prospères surexcitent les visionnaires, les pseudo-inventeurs, les gens à projets fumeux, les utopistes. Tout retour de prospérité générale est lié à une recrudescence de la crédulité publique. Alors, de tous les dons psychologiques qui rendent un individu entraînant, le plus efficace est la puissance d'imagination, encore plus que l'orgueil et l'énergie du caractère. Les hommes qui émergent sont caractérisés par la disproportion énorme entre leur foi et les motifs de leur foi. L'intensité de leur vision leur tient lieu de preuve, de même que, lorsque leur vision se sera répandue dans des esprits incapables de la concevoir d'eux-mêmes, son succès lui vaudra démonstration aux yeux de ceux-ci. Les visionnaires *croient* tout ce qu'ils s'imaginent, parce qu'ils l'imaginent très fort, parce qu'ils le *voient*. Ce qui fait le grand musicien, c'est l'intensité, la précision, la complexité de son audition intérieure, de sa mémoire acoustique, d'où le degré exceptionnel de son imagination musicale. Ce qui fait le grand peintre, c'est la vigueur, la fidélité, la richesse de sa mémoire et de son imagination visuelles. Et, par le fait qu'on a cette puissance d'imagination optique ou auditive, on possède le talent inné de la musique ou de la peinture. Pareillement, ce qui fait le grand

révolutionnaire, c'est la netteté, la force, la compréhension de sa conception idéale, d'où procède son talent d'entraînement populaire ou même d'organisation. Appliquée aux affaires, cette aptitude chimérique suscite des sociétés anonymes, pullulantes, qui aboutissent à des catastrophes. Le succès d'affaires ainsi lancées est souvent comparable à la propagation d'une secte religieuse qui conduit ses adeptes au martyr.

M. Clément Juglar a consacré aux crises qui nous occupent de consciencieuses et subtiles études. Ecoutons-le à son tour. « Les symptômes, dit-il, qui précèdent les crises sont les signes d'une grande prospérité. Nous signalerons : les entreprises et spéculations de tout genre ; la hausse des prix de tous les produits, des terres, des maisons ; la demande des ouvriers, la hausse des salaires ; la baisse de l'intérêt ; la crédulité du public qui, à la vue d'un premier succès, ne met plus rien en doute. Le goût du jeu, en présence d'une hausse continue, s'empare des imaginations avec le désir de devenir riche en peu de temps, comme dans une loterie. » N'est-ce pas là la peinture d'une maladie morale autant qu'économique ?

Le même auteur remarque que les guerres, ni les révolutions, n'ont le plus souvent pour effet de provoquer une crise commerciale. « Ainsi, dit-il, au milieu des guerres de l'Empire, avec le blocus continental, la marche des affaires n'est pas interrompue ; elle se développe quand même, en France et en Angleterre, malgré la lutte de leurs armées. » En 1855, il en a été de même. — Cela n'a rien de suprenant à notre point de vue psychologique. Car une guerre et une révolution s'accompagnent d'un long accès d'enthousiasme, de confiance et d'ardeur, qui retentit jusque dans le monde des affaires. Il est vrai que la dépression des forces suit souvent la fièvre.

L'excès des produits sur les besoins peut résulter aussi bien d'un resserrement de la consommation que d'une sur-

production. Mais, quand la consommation se resserre par la diminution des revenus, ce phénomène, source de tant de privations et de douleurs cuisantes, frappe moins les yeux que la surabondance des marchandises étalées. En réalité, la diminution des revenus cause peut-être autant de faillites, de désastres industriels et commerciaux, que l'accroissement excessif de fabrication. — Il doit arriver bien rarement, s'il arrive jamais, que la surproduction coïncide avec la restriction volontaire de la consommation et que les deux causes opposées des crises dont il s'agit s'ajoutent l'une à l'autre. Car les dispositions psychologiques, les « états d'âme » sont éminemment contagieux; et, à la même époque, dans une même région, le même vent d'optimisme et d'illusion souriante qui fait exagérer l'activité des fabriques pousse à l'exagération des dépenses. Mais la crise survient précisément parce que cette confiance téméraire, soit chez les fabricants, soit chez les consommateurs, a été suivie d'un épuisement des ressources chez ceux-ci, et d'une saturation des débouchés pour ceux-là.

La surproduction est donc, en général, contemporaine de la *sur-consommation*, et à ces deux phénomènes succèdent deux phénomènes contraires, contemporains aussi, le ralentissement de la production et celui de la consommation. Rien de plus tranché que le contraste psychologique de ces périodes successives. La première est une poussée d'espérance et de joie, de foi et de force; la seconde est une dépression du cœur, une accumulation de privations et de gênes, de découragements et de tristes prévisions, de détresses et d'angoisses.

Ajoutons vite que, si la vie du consommateur se passe ainsi en dilatations et contractions alternatives de ses dépenses, la tendance à les dilater, en somme, finit par l'emporter, la joie triomphe de la tristesse, l'espérance du désespoir, la confiance de la crainte. Aussi le *train de vie* va-t-il s'élevant sans cesse, peu à peu, à travers ces oscillations,

dans toutes les couches de la population, même les plus inférieures. On est bien plus prompt, en effet, à dépenser davantage quand le revenu s'accroît qu'à dépenser moins quand il s'abaisse. De là ce fait qui a paru surprenant et qu'on a taxé de paradoxal, que la somme des épargnes augmente assez souvent aux époques de bas prix et de bas salaires et diminue dans les années où les revenus grandissent. Ce n'est pas dans les périodes de prospérité qu'on économise le plus. Comme la hausse des prix et des salaires et l'excès de la production sont dues à un même vent d'optimisme aventureux, qui souffle sur tous les cœurs, les dépenses vont s'exagérant et l'on économise peu, ou relativement peu. Dans les périodes de baisse et d'inquiétude, au contraire, on devient économe parce qu'on devient craintif, et, avec des revenus amoindris, on épargne davantage. « Il peut arriver, dit M. Juglar, que, dans les périodes de hausse, les bénéfices augmentent, par suite des économies qui l'emporteront sur la somme des profits de la période de baisse. »

Prospérité, *crise* : que de joies variées, inouïes, que de désespoirs lancinants, contiennent ces simples mots, lus d'un œil si sec par un statisticien entre des colonnes de chiffres ! Si l'on ne pense qu'aux marchandises gâtées en magasin, non vendues dans des docks, c'est peu de chose qu'une crise, mais, vue du côté subjectif, quel spectacle de champ de bataille couvert de morts et de blessés ! Il faut rapprocher des statistiques commerciales ou industrielles qui nous peignent aux yeux les hausses ou les baisses des prix, de la fabrication, des salaires, les graphiques du suicide et de la criminalité, et aussi de l'aliénation mentale.

M. Juglar[1] a montré le rapport entre les crises et les dépressions de la natalité légitime, dans tous les pays. En France, par exemple, après l'augmentation du nombre des mariages qui a suivi immédiatement la guerre de 1870-71,

(1) Voir le *Journal de la Société de statistique de Paris*, juillet et septembre 1896.

survient une crise commerciale qui, de 1873 à 1877, s'accompagne d'un ralentissement des affaires, et, en même temps, d'une diminution numérique des mariages : de 21 000 ils descendent à 18 000. « Une nouvelle période de prospérité s'ouvre de nouveau et le chiffre des mariages se relève de 18000 à 21 400 en 1882 : le chiffre maximum de 1872 est dépassé ! » Puis éclate la crise de 1882, et le nombre des mariages diminue. Il y a une similitude frappante, en somme, entre la courbe graphique des mariages et celle du bilan des grandes banques qui servent de thermomètre à la prospérité ou à la détresse générales. En Angleterre, en Allemagne, en Italie, en Autriche, tout comme en France, nous retrouvons cette coïncidence remarquable. La grande nuptialité et la grande natalité de l'Allemagne depuis ses victoires de 1870 s'expliquent en grande partie par sa grande prospérité industrielle et commerciale à partir de cette époque.

V

Avant d'aller plus loin, récapitulons brièvement ce que nous venons de dire. Une crise, avons-nous dit, est toujours une attente trompée, compensée, mais mal compensée pour le moment où elle règne, par une attente surpassée. Cette déception générale et profonde qui caractérise les crises économiques, comme toutes les autres, est due soit à une lutte de volontés et de jugements en conflit, soit à une résistance des faits. De là la distinction des crises-luttes et des crises-chutes, qui s'applique soit aux crises de la production, soit aux crises de la consommation, soit aux crises monétaires dont nous n'avons encore rien dit. La production a ses crises-luttes, ses crises-guerres, sous la forme de concurrences aiguës entre producteurs similaires, entre corporations pareilles, entre trusts rivaux et gigantesques ; elle a ses crises-chutes, dans les cas de surproduction fié-

vreuse qui tombe au précipice d'une consommation manifestement insuffisante, quoique celle-ci n'ait point diminué. La consommation a ses crises-luttes, toutes psychologiques, déchirements du cœur — et du budget — entre des besoins antagonistes; et elle a ses crises-chutes quand, abusivement surexcitée, elle se heurte — ce qui est rare, sauf le cas de disette ou de famine — à une production insuffisante. J'aurais pu ajouter qu'il y a des crises-guerres causées par la lutte des producteurs et des consommateurs les uns contre les autres, quand, par des lois contre l'accaparement, par des lois de maximum, par des tarifs municipaux de la boulangerie ou de la boucherie, les consommateurs se coalisent en face des producteurs eux-mêmes coalisés. Et les agitations nées de ces luttes se distinguent profondément des crises-chutes occasionnées, comme il vient d'être dit, par un désaccord non voulu entre la consommation et la production. Nous avons montré que les crises-guerres ont pour cause première une éruption inventive plutôt qu'un engouement imitatif; tandis que les crises-luttes s'expliquaient par un grand courant d'imitation plutôt que par un jaillissement d'inventions.

Mais il nous reste à dire, pour achever ce qui concerne les crises, que la monnaie, comme la production et la consommation dont elle est le trait d'union, a ses crises-guerres et ses crises-chutes aussi, inséparables à vrai dire de toutes les autres, distinctes pourtant et dignes d'un examen spécial. D'une part, les guerres des haussiers et des baissiers, à la Bourse, à coup de nouvelles fausses ou vraies, de faits révélés ou inventés de toutes pièces, sont l'équivalent, sur ce marché des valeurs, des guerres que se font, sur le marché des produits, deux industries rivales. Le plus souvent, et ce phénomène est caractéristique de notre époque, une crise de Bourse, un krack, est déterminé par la simple lutte de deux grands banquiers, de deux grands rois de la finance, de deux syndicats d'accaparement. Telle a

été la crise de l'*Union générale*, à la suite du combat de Bourse qui s'est livré entre elle et la banque Rotschild. Telle a été aussi la crise du 10 mai 1901 et des jours suivants à New-York. L'*Evening News* nous l'explique ainsi : « La crise tout entière provient de ce qu'un duel gigantesque s'est engagé entre le groupe Gould et Rockefeller contre le groupe Vanderbilt et Morgan. Les Gould avaient résolu, coûte que coûte, d'acquérir le contrôle des chemins de fer du Pacifique Nord qui est actuellement entre les mains des Vanderbilt. Ils voulaient prendre leur revanche sur les Vanderbilt qui avaient réussi à accaparer l'Union Pacific. Les deux syndicats ennemis s'étaient mis en conséquence à acheter des actions du Pacifique Nord à n'importe quel prix. Ils avaient fini par acquérir plus que le stock disponible de titres, et, lorsqu'ils se mirent à exiger la livraison des titres, les cotes montèrent alors aux hauteurs fantastiques ou descendirent dans les bas-fonds effroyables qu'on a vus hier (le 10 mai). » Il y eut là des ruines lamentables.

D'autre part, quand, par suite d'un afflux subit des métaux précieux, ils se déprécient, ou quand, à l'inverse, le drainage des espèces métalliques les rend insuffisantes pour répondre aux besoins de l'échange — c'est-à-dire aux besoins abstraits d'adapter des produits à des besoins concrets, — dans ces deux cas, dans le dernier surtout, auquel est spécialement affecté le nom de *crise monétaire*, on peut voir l'équivalent de ce qui a lieu, quand il y a excès ou déficit de production. — Je n'insiste pas sur le fait évident que, dans toutes ces différentes sortes de crises spéciales à la monnaie, le caractère essentiel est l'attente trompée, source féconde et abondante de douleurs.

Occupons-nous d'abord des crises du dernier genre, par déficit de monnaie; elles se rattachent intimement au sujet que nous venons de traiter tout à l'heure. L'excès de la production sur la consommation, en effet, ne saurait jamais

suffire à expliquer les phénomènes des crises commerciales telles que notre siècle les voit si souvent éclater. Émile de Laveleye et M. Juglar l'ont bien montré. Cet excès ne peut exister que dans un petit nombre d'industries à la fois. Or, un des traits habituels des crises, et celui qui s'accentue de plus en plus chez elles, est d'être une maladie qui s'étend à un grand nombre d'industries à la fois. « Tout pays, dit Laveleye, qui fera de grandes affaires avec peu d'argent et qui aura un vaste mouvement d'importation et d'exportation, sera exposé à ces perturbations économiques. C'est pourquoi nul n'en a plus souffert que l'Angleterre d'abord, l'Amérique ensuite. » « L'encombrement des produits soit dans les fabriques, soit dans les entrepôts, dit M. Juglar, n'est pas la seule cause des crises; ce sont surtout les différences de prix qui, même en l'absence de tout excès (de production), peuvent produire les mêmes effets. »

Les économistes ne s'accordent guère sur la cause des crises commerciales. Mais « il y a trois accidents qui sont reconnus comme formant le cortège de toutes les crises : 1° la hausse des prix qui les précède; 2° le drainage des espèces métalliques; 3° la baisse des prix qui permet et facilite la liquidation[1] ». Tant que la hausse des prix se prolonge, c'est la prospérité, c'est le vent de foi et de joie générale qui souffle toujours, et nous savons par quelles mutuelles stimulations d'entraînement imitatif, par quelle foule d'actions intermentales, s'entretient cette poussée unanime d'espérances destinées à être déçues, à la suite d'inventions qui les ont suscitées. Mais, un beau jour, les hauts prix cessent de pouvoir se soutenir. Pourquoi? Parce que de hauts prix supposent abondance de monnaie, et la monnaie manque. Elle manque, pourquoi? Parce que les espèces métalliques ont été drainées à l'étranger. Là est l'écueil à redouter. Sous l'impulsion de la confiance ambiante, on a trop acheté de matières premières à l'étran-

(1) Clément Juglar, ouvrage cité.

ger, qui a fait crédit, et, à l'échéance, il faut payer, et payer non pas avec du papier de commerce ou même des billets de banque, mais avec des espèces, seul gage international de la monnaie fiduciaire.

L'excès de confiance a fait à la fois l'excès de production et l'abus du crédit, qui n'est que la confiance financière. Et, avant même qu'on ait constaté l'insuffisance de la consommation aux prix élevés qui règnent, on s'est heurté à l'insuffisance de la circulation métallique. Pas de crise monétaire possible, évidemment, dans les pays où il n'y a que des affaires au comptant. C'est pour la même raison qu'il n'y a pas de crise commerciale possible dans les pays et aux époques où l'on fabrique sur commande. « La richesse des nations, dit un économiste, peut se mesurer à la violence des crises qu'elles éprouvent. » Il n'y en a pas en Russie, ni dans le midi de l'Espagne. Le remplacement de la fabrication sur commande, pour une clientèle connue et *assurée*, par la fabrication à confection pour une clientèle incertaine, plus ou moins probable, de moins en moins sûre, a seul ouvert la porte aux crises de surproduction industrielle. Cela tient à ce que le rayon de la sphère des débouchés a été s'étendant sans cesse, et que, au fur et à mesure, a été diminuant sans cesse la certitude de l'écoulement total des produits, comme on est de moins en moins sûr, en empruntant, de pouvoir rendre à l'échéance à mesure qu'on est forcé d'emprunter davantage pour acheter une plus grande quantité de matières premières. Cela signifie que le progrès de l'industrie et du commerce oblige à se risquer de plus en plus, à descendre toujours plus bas l'échelle des degrés de probabilités dont on doit se contenter en affaires, jusqu'au jour où, par l'association, les syndicats, les trusts, on s'efforce de la remonter.

C'est l'abus du crédit, du prêt, qui explique la hausse factice des prix. « Les prix s'élèvent, dit M. Juglar, en proportion du crédit, sans augmentation des métaux précieux sous

forme de monnaie. La puissance de la monnaie et l'efficacité de ses services se manifestent non pas par sa quantité mais par la facilité et la rapidité de sa circulation. » Ce n'est pas l'émission soi-disant exagérée des billets de banque qui provoque les crises, comme on l'a prétendu à tort[1]. « Cet excès d'émission seul n'aurait pu déterminer les crises commerciales, si le public n'avait précédé la Banque dans cette voie par le nombre de ses engagements sous forme d'effets de commerce, de lettres de change, pour les transformer par l'escompte en un instrument d'une circulation plus facile, plus étendue, à l'aide des virements, des billets de banque et des espèces même, s'il en était besoin. »

La hausse des prix provient donc, encore une fois, des progrès du crédit. « Cette puissance d'achat contre une simple promesse augmente la demande des produits et, par conséquent, la hausse des prix, qui, portant d'abord sur quelques produits, ne tarde pas à s'étendre et à se généraliser; la prospérité règne dans tout le pays, tout le monde est plus riche. L'espoir de réaliser un profit par les achats à crédit, en précipitant de nouvelles couches d'acheteurs dans la même voie, accroît encore la rapidité de la hausse, d'autant plus que le crédit augmente avec l'augmentation des prix. » (Noter cette causalité réciproque.) Alors l'élévation des prix atteint un point tel que, dans le commerce en gros, « les échanges sont plus difficiles; de là des offres en assez grand nombre pour renverser l'équilibre instable du crédit. Les marchandises ne circulent plus, le papier ne trouve

(1) Rappelons à ce propos, que, dans un livre sur le *Crédit et les banques*, Coquelin a donné pour cause aux crises commerciales et financières le monopole des banques d'émission. On ne parle plus de cette application, d'ailleurs rigoureusement logique, du libéralisme économique au sujet qui nous occupe. Le malheur est pour cette idée de Coquelin que, — comme le fait remarquer Laveleye — des trois grands pays commerciaux (il dirait quatre aujourd'hui, y compris l'Allemagne) celui qui a été le plus ravagé par les crises, où elles ont été les plus violentes, est celui où règne la liberté d'émission des banques, et où les banques sont plus nombreuses que partout ailleurs, l'Angleterre ; tandis que le pays où règne le monopole le plus absolu de la banque d'État, la France, est celui où les crises sont les plus douces.

plus de compensation facile; il s'accumule dans les portefeuilles des banques, n'est pas payé à l'échéance, a recours au ré-escompte » et l'encaisse métallique des banques diminue.

A ces signes on reconnaît la crise imminente. Les affaires s'arrêtent, on est obligé de livrer en baisse les produits achetés en hausse. « Tout crédit, toute confiance disparaît : c'est un sauve-qui-peut général. Il ne s'agit plus d'affaires à terme, c'est du comptant que l'on réclame pour liquider. » Mais « cet état aigu ne saurait persister plus de douze à quinze jours ». Puis, « le calme se rétablit, le taux de l'escompte redescend presque aussi vite qu'il était monté, la période de liquidation s'ouvre et dure plusieurs années [1] ».

Il y a donc trois phases successives dans le phénomène que nous étudions : 1° l'exaltation progressive et rapide de la confiance générale, de la crédulité publique devenue bientôt, par le mutuel exemple, une furie d'affaires ; 2° la contraction brusque de la confiance, la panique; 3° la renaissance lente de la confiance. Et nous venons de voir que le soudain passage de la furie à la panique — comme dans une bataille — a été occasionné par la raréfaction de la monnaie métallique, parce qu'elle est, jusqu'ici (ne préjugeons point l'avenir) la seule monnaie internationale. Remarquons en passant combien cette constatation de fait, si souvent reproduite, démontre l'erreur de penser que la monnaie est une marchandise comme une autre [2]. Puisque la cause immédiate des crises est l'exportation du numéraire, c'est qu'évidemment la monnaie n'est pas une marchandise comme une autre, ou plutôt n'est pas une marchandise du tout; car il n'est pas de marchandise dont l'exportation ait

(1) Les citations qui précèdent sont empruntées à l'ouvrage de M. Juglar, sur les *Crises commerciales*.

(2) Autant vaudrait dire que les mots sont des sons comme d'autres; un mot est, avant tout, un signe, ce qui n'est point un son comme tel; s'il est significatif, il est mot par ce côté, et d'autres sensations que les sons peuvent être signes.

été préjudiciable au pays exportateur et y ait déterminé une crise. Aussi Michel Chevalier, qui sentait sans doute la force d'une telle objection, a-t-il toujours protesté, malgré l'évidence, contre l'explication des crises par l'émigration de l'or et de l'argent.

La vérité est que toutes les marchandises, avant l'invention de la monnaie proprement dite, ont eu quelque chose de monétaire, chacune d'elles étant signe, jusqu'à un certain point, de toutes les autres. Mais les métaux dits précieux ont peu à peu monopolisé, comme je l'ai dit, cette fonction monétaire et, par suite, démonétisé toutes les marchandises. Si cette fonction n'était point concentrée sur eux, elle serait, bien incommodément il est vrai, exercée par toutes les denrées ou tous les produits quelconques. Chaque article, par l'échange, servirait à s'en procurer n'importe quel autre. Il arriverait souvent que, lorsqu'on se trouverait posséder un article désiré par autrui, on le lui céderait et l'on accepterait en retour un autre article sans en avoir nul besoin actuel ou prévu mais avec la pensée de s'en servir pour l'échanger à son tour quand on aurait quelque désir à satisfaire. Chaque produit, sans la monnaie, pourrait donc tenir lieu de monnaie à la rigueur, car il serait regardé comme une possibilité de jouissances indéterminée, indéfinie, en même temps qu'il continuerait à être un moyen direct de jouissance spéciale et précise. Mais de ces deux caractères, l'un d'être indirectement utile à tout, l'autre d'être directement utile à quelque chose de particulier, le premier a été accaparé, pour l'avantage et la commodité de tous, par l'or ou l'argent, et tous les autres produits en ont été dépouillés. Cette *démonétisation de tous les produits*, sauf les espèces métalliques, ne doit pas être perdue de vue si l'on veut comprendre les crises. C'est parce que l'habitude de faire fonctionner monétairement tous les autres produits s'est tout à fait perdue, qu'on voit une nation, après une période de surproduction, regorger de marchandises en magasins, en

docks, toutes demandées par des besoins auxquels elles répondent, par des besoins même plus nombreux qu'elles, et, malgré cela, donner le spectacle d'une crise désastreuse pendant laquelle des maisons de concurrence tombent les unes sur les autres et des quantités de choses utiles s'avarient dans des caves, le tout à défaut d'une circulation métallique suffisante. Ces métaux, ou, dans une région plus restreinte, leurs équivalents de papier, sont devenus les seuls entremetteurs reconnus entre les possesseurs des produits et les consommateurs qui en ont besoin, et ces produits ne sauraient jamais aller d'eux-mêmes vers ces besoins ou ces besoins vers ces produits. Quoi qu'il y ait autant ou plus de besoins existants que de produits existants, c'est comme s'il y en avait beaucoup moins, et l'équation réelle entre la production et la consommation, sinon entre l'offre et la demande, n'empêche pas l'équilibre économique d'être rompu.

Cette importance capitale de la monnaie, ce rôle tout à fait à part qui la caractérise, se révèle clairement quand des gisements d'or ou d'argent sont découverts sur n'importe quel point du globe. L'émotion en retentit jusqu'aux antipodes. Peut-être la Révolution française de 1848 a-t-elle échauffé moins de cervelles que la découverte des mines d'or de Californie qui a eu lieu cette même année [1]. Quand la baguette de Moïse fit jaillir une source dans le désert, ce dut être une grande joie pour les Hébreux altérés, mais une joie courte, car la soif de l'eau s'étanche vite. La soif de l'or est insatiable et elle grandit à mesure qu'elle se satisfait; aussi, quand une fontaine d'or se met à couler quelque part, on a toujours vu croître et s'étendre la frénésie des hommes avides d'y boire jusqu'à ce qu'elle fût épuisée, de plus en plus assoiffés à mesure qu'ils y boivent davantage et qu'ils

(1) Il faut lire dans l'ouvrage de M. de Varigny sur l'*Océan pacifique*, au chapitre sur San Francisco, l'histoire, palpitante d'intérêt — et même d'actualité, car elle rappellera à nos contemporains les mines d'or du Transvaal — de cette découverte et de ses suites.

sont plus nombreux à y accourir, cherchant vainement à s'y désaltérer. Après les grandes espérances religieuses d'outre-tombe, après la foi vive au paradis de Mahomet ou au ciel chrétien, il n'est rien de tel pour surexciter les imaginations, pour enflammer les âmes, pour les lancer dans l'inconnu des aventures légendaires au risque du martyre, que ces perspectives soudaines, éblouissantes, d'enrichissement. Rien de pareil n'éclate quand toute autre découverte ou invention se produit, même propre à révolutionner l'industrie et à enrichir beaucoup de gens. Jamais l'invention d'une machine, alors même qu'on prévoit qu'elle finira par susciter des fortunes colossales, bien plus colossales que n'en a jamais fait surgir une mine californienne ou transvaalienne, jamais l'invention même de la machine à vapeur ou du transport de la force par l'électricité, ou du télégraphe, ou du téléphone, n'a frappé aussi fort les esprits, n'a ébranlé aussi dangereusement les cerveaux les plus solides que la nouvelle d'un gisement aurifère, ou même argentifère, découvert au fond d'une solitude américaine ou africaine. Psychologiquement, l'effet produit est beaucoup plus intense et de toute autre nature. La fièvre de production que détermine une machine nouvellement inventée n'a rien de commun avec le délire spécial, délire héroïque ou criminel des grandeurs, suivant les tempéraments, qui s'empare des aventuriers du monde entier sitôt que la pioche d'un mineur a heurté contre une pépite. Ceux d'entre eux qui émergent de la foule, qui subissent au plus haut degré l'action de cette fièvre, se reconnaissent à des traits communs et fortement marqués. Il y a chez tous du sang des Argonautes à la recherche de la toison d'or, du sang des Pizarre et des Cortez, un héroïsme de rapacité, un lyrisme de cupidité mystique, d'intrépidité féroce et farouche, qui fait mépriser les risques mortels, en vue de perspectives infinies. Conquistadores du XVIe siècle, émigrants européens de 1850 en Californie, de nos jours au Transvaal, se ressemblent par

là [1]. C'est qu'il s'agit de conquérir un talisman merveilleux, grâce auquel on passera brusquement de la pauvreté à l'opulence. Un pauvre enrichi du soir au lendemain, c'est comme un pâtre devenu roi. L'or n'est pas seulement la clé de tous les plaisirs, il est un grand pouvoir sur les hommes, le plus sûr, le plus incontesté, le plus international de tous les pouvoirs ; il confère, accumulé en monceaux, une véritable royauté. Et cette puissance, comme toute autre, grise, et sa seule espérance est enivrante, et, comme l'ambition de régner, démoralisante. Pour l'or, comme pour la couronne, tout est permis. Devant une telle vision, tous les préjugés anciens sont oubliés, toutes les racines sont rompues avec le passé, avec la terre natale, parfois avec l'honnêteté native aussi. L'avidité sublimée s'exalte en ambition, et des rêves de conquête territoriale, d'*impérialisme*, éclosent tout naturellement de cette exaltation. L'égoïsme incandescent devient despotisme.

« A la fin de l'année 1848, dit M. de Varigny, 6000 mineurs (en Californie) fouillaient avec acharnement les cours d'eau, les rivières, les sables, trouvant de l'or toujours et partout. La fièvre gagnait les États de l'Est ; les récits les plus étranges, les nouvelles les plus fabuleuses enflammaient les imaginations ; d'interminables caravanes d'émigrants quittaient le Missouri pour envahir la terre promise... On partait, sans hésitation, droit vers l'Ouest, s'orientant sans boussole, abandonnant sans regrets champs et vieux parents, femmes et enfants en larmes, oubliant tout dans le prestigieux mirage d'une fortune qui dépassait tous les rêves. Combien de ces hardis émigrants sont morts de faim dans la rude traversée des Montagnes Rocheuses ! Combien ont succombé à la soif dans l'atroce désert du Colorado !... » Bientôt les États de l'ancien monde envoyèrent leurs cohues

(1) Qu'on lise, dans le livre de M. de Varigny, les aventures du comte de Raousset-Boulbon (p. 318-326). C'est, sur une moindre échelle, l'audace inouïe d'un Cortez.

d'émigrants. San-Francisco offrait le spectacle de la Tour de Babel; mais, au milieu de ce polyglottisme, régnait une étrange unité, celle d'une passion identique, d'un but commun vers lequel tous les cœurs étaient tendus. Si contagieuse était cette folie que ceux qui prêchaient ou écrivaient contre elle en étaient saisis. Les journalistes font des articles véhéments contre l'*auri sacra fames;* puis, un beau jour, ils jettent leur plume et vont là-bas, eux aussi, « le pic d'une main, la carabine de l'autre », faire cette pêche miraculeuse à l'or, cette industrie guerrière, mi-exploration, mi-conquête, irrésistible attrait. « Les ministres de l'Évangile, nouveaux Cassandres, font retentir les églises de leurs anathèmes contre la soif de l'or; puis ils s'embarquent — comme missionnaires — pour la Californie. »

Et quelle émigration! En dix-huit mois, la population de la Californie s'élève de 1 500 à plus de 100 000 âmes. Population extraordinaire, entièrement composée d'hommes, et d'hommes très jeunes. Pas de police, pas de lois. Les rixes et les meurtres se multiplient, jusqu'au jour où, spontanément, les honnêtes gens se coalisent pour établir un minimum d'ordre sous la menace du lynchage. On devrait être surpris de voir ainsi, peu à peu, de ce chaos monstrueux et tumultueux, sortir une grande et florissante cité, si l'on ne se rappelait que toutes ces âmes bouillonnantes étaient animées d'une même passion, et que là où existe l'unanimité sur un point important, les éléments les plus disparates d'ailleurs ne tardent pas à s'organiser.

Avec moins d'intensité, les découvertes de mines d'argent provoquent les mêmes phénomènes. En Californie encore, de 1861 à 1878, on en a découvert trois filons extraordinairement riches.

— Au point de vue de notre classification particulière des crises, comment qualifierons-nous les crises déterminées par les découvertes de gisements aurifères et argentifères? Dirons-nous que ce sont des crises-guerres ou des crises-

chutes ? Nous dirons d'abord que ce n'est point du tout une crise, mais, au contraire, une ère de prospérité, qui est ouverte par des afflux de métal neuf. En haussant les salaires et les prix, elles sont un tonique du travail. Elles sont à l'industrie ce que l'enrichissement brusque du dictionnaire d'une langue par l'exhumation de vieux mots ou la mise en circulation de nouvelles formes est à la littérature. Cet afflux d'inventions verbales a une action plus large et plus vive, sinon aussi profonde, qu'une poussée d'idées nouvelles, d'imagination dramatique ou romancière, pour féconder l'ensemble du terrain littéraire. Et, de même, la découverte des mines d'or du Transvaal a stimulé récemment la production industrielle d'une tout autre manière que l'invention des automobiles.

Seulement, par réaction et aussi par le trouble qu'elles apportent dans la valeur relative des deux métaux précieux, ou dans l'estimation des fortunes anciennes, les découvertes métalliques ne tardent pas à faire naître un état critique ou de graves embarras. On peut considérer chaque découverte d'un métal comme faite au profit de l'autre et propre à favoriser cet autre dans la guerre qu'ils se font continuellement et qui a nom bi-métallisme. Au moment où l'or californien débordait en Europe, les économistes considéraient si bien la découverte des placers d'outre-atlantique comme une défaite de l'or qu'ils prédisaient comme imminent et certain le triomphe de l'argent. Le monométallisme-argent leur paraissait s'imposer absolument. Peu de temps après les découvertes de mines d'argent donnaient un démenti complet à ces prophéties, si bien qu'à présent, en sens inverse, les prophètes annoncent la démonétisation complète du métal blanc. Cette concurrence des deux métaux, on le voit, se comporte comme celle de deux procédés rivaux dans une industrie quelconque, de deux procédés d'éclairage, par exemple, ou de chauffage ; et cette concurrence, comme toute autre, paraît devoir aboutir fatalement à un monopole,

ce qui ne veut pas dire qu'on ne doive pas faire tout ce qu'on peut pour l'empêcher ou pour le retarder, quand il présente plus d'inconvénients que d'avantages pour la nation dont on a les intérêts à cœur.

Ainsi, dans les rapports des deux métaux précieux, la découverte d'une mine de l'un deux s'accompagne, peu de temps après, d'une crise-lutte qui peut avoir des suites désastreuses. Quant aux rapports de l'ensemble de la circulation monétaire, les deux métaux réunis, avec l'ensemble de la production et de la consommation, un gisement découvert d'or ou d'argent est loin, avons-nous dit, de les troubler; il ne fait, tout d'abord, que les surexciter. Les 4 milliards de francs d'or qui, de 1848 à 1856, ont été extraits des mines californiennes, et qui sont venus inonder l'Europe, ont été la pluie fécondante d'une moisson de prospérités. Mais la crise de 1857 est sortie de là. Elle est née d'une rencontre de cette découverte de mines avec l'extraordinaire engouement suscité à la même époque par l'extension du réseau des chemins de fer. Cette découverte vint à point pour renforcer cet engouement et le pousser à outrance. Aussi est-ce surtout en Amérique, où elle eut lieu, que se déployèrent d'abord les conséquences, momentanément fâcheuses, bientôt merveilleuses, de cette union féconde. En 1856, les États-Unis, dit Laveleye « avaient déjà construit 24 000 milles de chemins de fer et 50 000 de télégraphes, trois fois autant que l'Angleterre et six fois autant que la France. » Notons que, sans la guerre de Crimée vraisemblablement, la France et l'Angleterre auraient suivi de plus près ou de moins loin la grande République de l'Amérique du Nord dans cette voie de progrès. — Après avoir fait explosion en Amérique, la crise de 1857 passa l'Atlantique « comme un cyclone » et ravagea successivement l'Angleterre, la France, l'Allemagne. Ce fut la première à s'étendre dans le monde entier. Le contre-coup s'en fit ressentir à Java et au Brésil.

C'est que la *surproduction* de l'or ou de l'argent a pour effet leur *surconsommation* plus rapide encore, en ce sens qu'elle multiplie les échanges, seule manière de consommer la monnaie. Consommation singulière, du reste, qui est leur conservation indéfinie et non leur destruction, sauf leur très lente usure. En cela les métaux précieux diffèrent de tous autres produits. Pour reprendre ma comparaison de tout à l'heure, un apport de mots nouveaux ou une exhumation de mots anciens est un gain durable de la langue, car les mots ne s'usent qu'à la longue, par le frottement, comme les monnaies, et sont destinés par nature à servir toujours, tandis que des idées dramatiques ou littéraires sont assez promptement détruites par l'usage qu'on en fait et le succès qu'elles ont. Quoi qu'il en soit, les pièces neuves de monnaie ont beau s'entasser sur les anciennes et grossir leur masse, ce grossissement ne laisse pas d'être insuffisant bientôt pour répondre aux besoins d'une activité commerciale encore plus vite accrue ; et il équivaut tout à coup, momentanément, à une véritable raréfaction de l'or. Car tout est relatif. Ainsi se produisent les *crises-chutes* commerciales qui ont la cause monétaire que nous indiquons.

VI

On voit, par la longue énumération des diverses sortes de crises que nous venons de parcourir, à combien d'accidents variés est sujet le cours de la vie économique, et à quel point serait chimérique la prétention d'assurer tout le monde contre tous les risques industriels ou commerciaux. Imagine-t-on des sociétés d'assurances contre l'insolvabilité des banquiers ou contre l'insolvabilité de leurs débiteurs ? Il faudrait, pour cela, commencer par assurer les industriels contre le succès de leurs concurrents, autant dire contre l'éventualité d'inventions nouvelles préjudiciables aux anciennes.

On doit cependant se préoccuper de chercher des remèdes aux crises, et j'ajouterai même aux concurrences qui sont des crises lentes et chroniques, salutaires souvent. Sans insister sur ce sujet, qui se rapporte à la troisième partie de ce cours, indiquons déjà en quelques mots, de quelle manière on remédie à ces perturbations. Cette manière diffère suivant qu'il est question d'une crise-lutte ou d'une crise-chute. Le seul procédé pratique, découvert un jour par hasard [1], contre les crises-chutes, contre les crises commerciales, compliquées de crises monétaires, est l'élévation du taux de l'escompte, qui, employée à temps, les enraye ou les arrête. Par ce frein du crédit, on empêche la surproduction de se précipiter dans l'effondrement des prix et des salaires, et le crédit de s'y engouffrer.

Quant aux crises-guerres, on les prévient ou on les termine soit en interposant entre les combattants industriels, s'ils sont de nationalité différente, la barrière infranchissable de droits protecteurs qui sont des cuirasses merveilleuses, soit, s'ils sont compatriotes, en supprimant au contraire l'intervalle qui les sépare et les associant ensemble. Le protectionnisme dans un cas, l'association dans l'autre, aboutissent par deux voies opposées au même but, la fin de la guerre. Souvent même ces deux moyens de pacification se présentent comme étroitement liés, en ce sens que le premier favorise le second et lui permet de se réaliser. C'est du jour où une grande nation, telle que les États-Unis, a hérissé de murailles protectrices son marché contre la concurrence extérieure, que les syndicats et les trusts deviennent possibles entre les concurrents nationaux, de rivaux devenus solidaires et coalisés, ce qui permet aux producteurs des articles pro-

(1) D'après M. Juglar, c'est vers le milieu de ce siècle que cette découverte fortuite a eu lieu à Londres. Une crise commençait quand la Banque de Londres, par hasard, se trouva élever son escompte, et l'on s'aperçut que, à cette nouvelle, un vaisseau chargé d'or à destination du continent fit décharger sa marchandise métallique et renonça à ce transport, devenu sans intérêt. On comprit la signification de ce fait.

tégés de bénéficier de la totalité des droits au préjudice fréquent des consommateurs.

En fait, c'est habituellement pour mettre fin à des conflits et à des crises, que les syndicats, les fédérations, les associations sous mille formes, se nouent. Telle a été, par exemple, en 1885, la fédération des brodeurs suisses[1]. Son but, d'après ses statuts, est de « porter remède à la surproduction, d'obtenir des prix rémunérateurs, de relever l'industrie de la broderie ». D'ailleurs, si elle a mis fin à l'âpre concurrence des brodeurs fédérés, ç'a été pour la remplacer par une lutte plus âpre encore entre les brodeurs fédérés d'une part, et, d'autre part, les brodeurs non fédérés. Quand on entre dans cette voie, on est forcé d'aller jusqu'au bout, à l'association de *tous* les rivaux.

Les chemins de fer illustrent brillamment cette vérité, que la lutte économique est un simple moyen d'arriver à l'accord final, qu'elle y tend toujours et y aboutit le plus souvent, qu'elle n'a d'autre utilité incontestable que ce terme dernier, et qu'il vaudrait mieux, dans tous les cas où la chose est possible, que l'unité de direction, au lieu d'être laborieusement et douloureusement produite par une longue guerre, eût été constituée dès le début. Partout où les voies ferrées sont nées sous un régime de libre concurrence, aux États-Unis par exemple, cette rivalité désastreuse n'a pas tardé à se terminer par une fusion des compagnies rivales ou l'écrasement de la plupart d'entre elles par l'une d'elles triomphante ; et ce triomphe ou cette fédération, obtenus par un prodigieux gaspillage de capitaux, ont donné finalement, pour l'intérêt général, des résultats bien inférieurs à ceux des chemins de fer construits par l'État ou par des compagnies concessionnaires de l'État pour l'exploitation de quasi monopoles régionaux. Le réseau des chemins de fer exécuté sur un plan d'ensemble a fini par coûter beaucoup moins et par valoir beaucoup mieux, à tous égards. « Sou-

(1) Voir Génart, *Les syndicats ouvriers.*

vent (dit Génart, ouvrage cité), les lignes établies en concurrence commencent par se faire une guerre acharnée, et le public en bénéficie un instant, mais la baisse (des tarifs) n'est jamais durable, et la lutte se termine toujours par un accord. La constatation en a été faite partout : en Angleterre, en Amérique surtout : ici l'alternance de la concurrence et du syndicat a toujours amené de violentes perturbations : sous cette influence le prix du transport par tonne a varié, entre New-York et Chicago, *de 5 à 57 dollars*, — entre New-York et Saint-Louis, *de 7 à 46 dollars*, — et le Erié Railway a réclamé *tantôt 2, tantôt 37 dollars.* »

Un autre remède à la guerre industrielle, remède souvent pire que le mal, est l'*accaparement*, qui n'est pas toujours une variété de la coalition, puisqu'il peut être le fait d'un seul. On avait espéré à tort que, par l'extension graduelle des marchés, l'accaparement deviendrait à la longue impossible. On n'avait pas réfléchi que les causes mêmes qui font grandir les marchés, à savoir la facilité des communications, l'étendue et la rapidité des informations, donnent de plus grandes facilités et de plus grands moyens d'actions aux accapareurs. A l'époque où les marchés étaient infiniment nombreux, extrêmement étroits et très clos, on pouvait sans beaucoup de peine, dans l'étendue restreinte de chacun d'eux, s'emparer de tous les produits d'un certain genre, le blé, le vin, la laine. Mais, en revanche, on n'eût pu alors concevoir même la pensée d'étendre à toute une province, à tout un État, *a fortiori* au monde entier, cette mainmise générale. A présent, au contraire, l'accaparement dans une petite région, dans un des marchés fermés et exigus d'autrefois, dans une petite ville et sa banlieue, n'est plus possible, parce que de toutes parts, si on l'essayait, afflueraient les produits rivaux ; on ne peut accaparer qu'à la condition d'accaparer en grand, et il devient de moins en moins difficile d'accaparer en grand et en très grand [1]

(1) D'après des économistes très compétents, la *Société des métaux*, qui

Certes, l'accaparement *mondial* n'est pas chose encore très pratique, quoique nous approchions de cet étrange idéal, mais, dans les limites d'un État, d'un immense État même, rien de plus aisé aujourd'hui, dans certain cas, que d'être accapareur, si cet État, par des tarifs de douane, met obstacle à l'importation des produits du dehors offerts à des prix moins élevés. Dans l'étendue de l'État protégé de la sorte par des droits douaniers, il devient de plus en plus malaisé, à mesure que l'accaparement devient de plus en plus vaste, de faire surgir une maison rivale ; celle-ci aurait besoin, pour lutter efficacement, d'être organisée sur un aussi grand pied et de disposer de capitaux aussi considérables. Peu prudents seraient les capitalistes qui se risqueraient dans de telles entreprises.

— Il nous reste, en finissant, à indiquer, la question capitale qui s'élève relativement aux crises : celle de savoir si, par l'élargissement progressif du marché, elles vont et elles iront s'atténuant de plus en plus tout en s'agrandissant[1], ou si, au contraire, comme le prédit Karl Marx, contredit en cela, il est vrai, par quelques-uns de ses disciples

finit si tragiquement en 1882 par le suicide de Denfert-Rochereau, aurait réussi probablement, si ce syndicat n'avait pas voulu porter trop haut le prix des cuivres accaparés par lui. Mais, comme le dit très bien Cl. Jannet, « la sagesse, chez des pareils spéculateurs, est la chose qu'on peut humainement le moins attendre de leur part. Au vertige des millions s'ajoutent les entraînements de la vie privée surexcitée par ces succès d'argent, et les enivrements d'orgueil entretenus par les parasites et les flatteurs... élément psychologique qu'il ne faut jamais perdre de vue dans les affaires... »

(1) Aux XIIIe et XIVe siècles, si l'on en juge par le produit (en impôts royaux) des *foires de Champagne*, qui a été enregistré de 1275 à 1320, « il se produisait en hausse et en baisse des variations beaucoup plus considérables que celles qu'acccuse en 45 années du XIXe siècle le produit total des douanes françaises, malgré nos révolutions, nos guerres et nos changements de tarif. » Il devait donc y avoir alors des crises aiguës, encore plus douloureuses que les nôtres. Le produit en question a varié de 1300 (en 1275) à 790 (en 1288) ; et il a baissé de 1375 (en 1296) à 760, à 300, à 250 (en 1298, 1310 et 1320). Seulement, ces crises de jadis n'atteignent qu'un cercle restreint de gens, les négociants en gros, fort rares alors. L'immense majorité des industriels, travaillant sur commande, ne risquaient jamais de se trouver pris dans l'engrenage d'une crise.

même, notamment par Bernstein, elles deviendront à la fois de plus en plus vastes et de plus en plus aiguës. Si insoluble en toute rigueur que puisse paraître ce problème, il y a des raisons d'incliner vers la solution optimiste, et de penser que, au fur et à mesure de l'agrandissement des marchés, les crises iront s'atténuant par leur amplification même.

CHAPITRE V

LES RYTHMES

I

Nous venons de traiter des oppositions économiques qui se produisent sous forme de lutte entre des termes contraires et simultanés. Parlons maintenant — ou plutôt parlons plus à loisir, car nous en avons déjà dit un mot à propos des crises — du cas fréquent où les termes contraires sont successifs et se produisent alternativement : tels que la hausse et la baisse des valeurs de Bourse.

On se rappelle la loi de Spencer : « tout mouvement est rythmique », tout mouvement, ou pour mieux dire tout changement. Ce n'est pas le lieu de discuter cette formule, entendue par son auteur dans un sens tellement large qu'il perd toute signification et que les rythmes les plus réguliers, vraiment dignes de ce nom, y sont confondus avec les alternances les plus irrégulières et les plus vagues. Pour expliquer l'irrégularité et l'imprécision de ces dernières, Spencer croit qu'il suffit d'avoir égard à la complexité des phénomènes alternants, des phénomènes sociaux notamment. Il est bien naturel, d'après lui, que des phénomènes se répètent inexactement, soit dans le même sens, soit en sens inverse, quand ils sont compliqués. Qui dit régulier dit simple; complication et irrégularité sont synonymes. — Rien de plus vraisemblable, à première vue, que cette explication, et rien de plus faux. Il arrive fort souvent que, dans un ordre de phénomènes, un degré nouveau de complexité ramène la régularité perdue. Chaque feuille d'une forêt

tremble capricieusement et le murmure lointain d'une forêt est un son musical. Il n'est pas dans la nature de répétition plus régulière, plus précise, en somme, que la reproduction héréditaire des caractères d'une espèce dans la série des générations successives, et y a-t-il rien de plus prodigieusement compliqué que les phénomènes de la vie?

Les mathématiciens expliquent par la *loi des grands nombres* cette régularité relative qui sort souvent de la complication même des phénomènes. A l'appui des considérations qui précèdent, je pourrais invoquer la haute autorité de M. Poincaré qui, au Congrès international de physique en 1900, émettait cette conjecture que la simplicité de la loi de Newton elle-même était peut-être apparente et illusoire. « Qui sait, disait-il, si cette loi n'est pas due à quelque mécanisme compliqué, au choc de quelque matière subtile animée de mouvements irréguliers, et si elle n'est devenue simple que par le jeu des moyennes et des grands nombres? Sans doute, si nos moyens d'investigation devenaient de plus en plus pénétrants, *nous découvririons le simple sous le complexe, puis le complexe sous le simple, puis de nouveau le simple sous le complexe, et ainsi de suite, sans que nous puissions prévoir quel sera le dernier terme...* » Cette alternance supposée de simplicité et de complexité, de régularité et d'irrégularité, dans les couches superposées des phénomènes depuis l'infinitésimal jusqu'à l'infini, est une vue des plus profondes, à laquelle on est conduit, non seulement par la considération des faits physiques, mais par celle des faits sociaux. Elle constitue elle-même un rythme, un rythme vague, mais non moins important pour cela.

— Avant d'aller plus loin, prévenons une confusion d'idées par une distinction nécessaire. Tous les rythmes réguliers ne sont point des suites alternantes de termes *opposés*; le plus souvent, la régularité rythmique est le privilège des séries de termes *semblables* qui se répètent. Et certainement l'idée de rythme éveille l'idée d'harmonie plutôt que celle

de contrariété. — Les adaptations rythmiques, c'est-à-dire régulièrement répétées, ne doivent pas être confondues avec les oppositions rythmiques. Les pulsations du cœur, les actes respiratoires, les opérations fonctionnelles d'une glande quelconque, de même que les actions d'un ouvrier qui travaille dans une usine, sont des répétitions régulières et périodiques. Mais cette périodicité n'implique nulle opposition ; il y a recommencement intermittent sans qu'il y ait jamais inversion ni destruction de ce qui a d'abord été produit. Cette périodicité implique adaptation, harmonie, accord. La répétition des ellipses planétaires, la répétition des fonctions vitales, la répétition des actes laborieux, sont des moyens adaptés à l'accomplissement de l'œuvre, connue ou inconnue, que poursuivent l'évolution astronomique, l'évolution vivante, l'évolution économique. Par ces périodes réglées, chaque être s'achemine harmonieusement à sa fin. Mais, quand une comète perturbatrice traverse et retraverse un système solaire, quand un accès de fièvre se produit et se reproduit au cours d'une maladie mortelle, quand des troubles sanglants du travail et du crédit, grèves, crises, kraks, se répètent régulièrement à certaines époques, verrons-nous là aussi des voies normales, quoique zigzagantes, du progrès astronomique, vivant ou social ?

La distinction du normal et de l'anormal, du sain et du morbide, est difficile, je le sais, mais elle s'impose ici. Il ne nous est pas permis de l'éluder. Remarquons que, si l'opposition de termes *simultanés*, sur un champ de bataille où l'on s'entre-tue, dans une Bourse où les uns ruinent les autres, est un spectacle douloureux et anxieux, le problème soulevé par l'opposition de termes *successifs*, dont l'un défait ce que l'autre vient de faire, est encore plus insoluble, à moins qu'on n'aperçoive une marche en avant poursuivie moyennant ces va-et-vient. Hors de là, le déploiement alternatif et indéfini du *pour* et du *contre* ne saurait être regardé que comme l'organisation de l'absurdité. Cette alternance,

certes, n'est pas de l'incohérence lorsque les actes opposés et alternatifs tendent à un même but, quand, par exemple, les mouvements alternatifs et inverses du piston[1] font marcher la locomotive dans le même sens, ou, aussi bien, quand les trajets alternatifs de la locomotive elle-même de la gare B à la gare C et de la gare C à la gare B, concourent également à accélérer le mouvement commercial dans une même direction ascendante, ou l'évolution sociale vers un même terme idéal; — ajouterai-je : ou aussi bien quand les périodes alternatives et inverses de l'évolution et de la dissolution sociales semblent concourir pareillement aux fins de l'évolution universelle? Non, rien n'autorise ces conjectures. — Mais, quand les deux changements inverses poursuivent des fins opposées, quand, par exemple, la santé tend à la conservation et à la reproduction de la vie, tandis que la maladie tend à la mort ou à la stérilité, il est clair que leur alternance n'est utile à rien de commun aux deux. Il vaudrait mieux, pour la fin de la maladie, que la santé ne réapparût pas, et, pour la fin que poursuit la santé, que la maladie ne fît pas de nouveau invasion dans son domaine.

On voit, par ce qui précède, d'une part la différence qui existe entre la répétition de phases enchaînées et recommencées normalement et la répétition de phases alternantes et inverses, — d'autre part, le passage fréquent de l'une à l'autre, c'est-à-dire de l'opposition à l'adaptation. Les adaptations rythmiques peuvent être symbolisées par une roue qui tourne : chaque rotation a lieu dans le même sens que la précédente, du 1er au 360e degré de la circonférence ; c'est un même mouvement qui se continue en se répétant. Les oppositions rythmiques seraient plutôt symbolisées par un

(1) J'aurais pu choisir bien d'autres exemples. Le rythme de l'élévation aérienne et de la chute alternative des eaux est nécessaire à l'irrigation des continents et à leur nivellement. C'est une fonction planétaire, comme les pulsations du cœur ou les mouvements d'inspiration ou d'expiration des poumons sont des fonctions organiques.

pendule qui oscille : à chaque chute du pendule, se détruit l'effet de son ascension antérieure ; et c'est en une suite de productions et de destructions de cet effet que consiste son oscillation. Toute oscillation est ainsi la rupture d'un équilibre, un trouble qui cherche à s'apaiser et n'y parvient pas, tout comme les accès périodiques d'une fièvre intermittente et incurable, ou les retours réguliers des crises financières.

C'est une erreur de regarder le phénomènes constitutifs de la vie saine, l'oxygénation et la désoxygénation des globules du sang, par exemple, comme comparables à l'oscillation d'un pendule, à moins que ce ne soit à l'oscillation du pendule d'une horloge, grâce à laquelle le mouvement des aiguilles *tourne* toujours. Cette oscillation qui se convertit en rotation pourrait être choisie comme symbole de la conversion universelle des contrastes en accords, des conflits en harmonies. La désoxygénation du globule, c'est la dépense et l'emploi, par ce globule, de l'oxygène qu'il a acquis au contact de l'air ; elle n'est donc pas l'inverse mais la suite normale de l'oxygénation. Peut-être est-elle l'inverse chimique mais non l'inverse physiologique. De même, l'expiration n'est le contraire de l'inspiration qu'au point de vue mécanique ; nullement au point de vue vital. La vie est une rotation, une gravitation elliptique si l'on veut ; elle n'est pas une oscillation. Il en est de même de l'activité sociale. Dans une administration, on a la sensation de tourner une manivelle, non de faire aller et venir une balançoire. — Nous venons de voir l'*oscillation* de l'inspiration et de l'expiration servir de condition à la *circulation* du sang et au fonctionnement *rotatoire* de tous les appareils vitaux. De même, on peut se demander si l'oscillation de la hausse et de la baisse à la Bourse, des périodes d'inflation et de dépression industrielles, n'est pas la condition de la *rotation* économiqne et fondamentale, c'est-à-dire de l'enchaînement alternatif de la production et de la consommation, circulation toujours grandissante. La consommation a beau être une destruction de

richesses, elle ne s'oppose point, socialement, à la production dont elle est l'emploi et la conversion. Elle ne s'y oppose que physiquement. Au point de vue social, la consommation est la *suite* et non l'inverse de la production des richesses qu'elle tend à reproduire.

On peut se demander même si l'oscillation alternative du plaisir et de la peine, de l'espérance et de la crainte, que nous retrouvons sous tant d'oppositions économiques, n'est pas une condition du développement de l'esprit ?

Les répétitions des harmonies — par exemple des fonctions vitales ou sociales — deviennent de plus en plus régulières, rythmiques; il est à remarquer, au contraire, que les répétitions des inversions, des contrastes, des désaccords, deviennent de plus en plus irrégulières, à moins que ces oppositions ne soient, comme nous venons d'en montrer plusieurs exemples, des procédés normaux d'harmonisation. Une série de troubles, de troubles organiques ou de troubles sociaux, présente de plus en plus d'irrégularité à mesure qu'ils s'apaisent ou que la mort s'ensuit; une série d'actes de travail devient de plus en plus réglée à mesure qu'elle s'enracine en habitude féconde et se propage en coutume vivace.

En tant que les accès de fièvre sont périodiques et réguliers, ne peuvent-ils pas être considérés comme un *travail* de la vie qui tend à s'en délivrer, à rentrer dans l'état normal, par une reprise intermittente de son effort salutaire ? Et de même, en tant que les crises économiques sont périodiques, ne peut-on pas les considérer comme un travail de la logique sociale en vue d'expulser les causes de ces perturbations et d'aboutir à une réorganisation de la production industrielle? — Je suis frappé, à ce propos, de cette remarque incidente de M. Juglar : « plus on remonte haut dans le passé, plus on constate l'irrégularité de la durée des périodes... » D'après lui, la périodicité des crises serait devenue de plus en plus marquée depuis 1690, et cela tien-

drait à la création des banques d'escompte. Si ce phénomène continuait à se vérifier, ne devrait-on pas y voir une raison de soupçonner que les crises jouent un rôle de plus en plus utile et nous acheminent vers un terme qui serait très proche ?

II

Quoi qu'il en soit de cette explication, le problème que soulève la périodicité des crises au cours du XIXe siècle mérite d'être agité, et d'arrêter notre attention. — Mais d'abord, établissons nettement les phénomènes qu'il s'agit d'interpréter. Il est clair que, aussi longtemps que la production des richesses reste exclusivement ou principalement agricole et rurale, il ne saurait être question d'une périodicité régulière des crises. Rien de plus irrégulier que la succession alternante des bonnes et des mauvaises récoltes ; quand sept vaches grasses suivent précisément sept vaches maigres, c'est un fait tout à fait exceptionnel. « Les cinquante années de 1715 à 1765, dit Laveleye, furent caractérisées par une remarquable exemption de saisons de disette, comparées aux cinquante années précédentes. » De 1793 à 1814, au contraire, les mauvaises récoltes furent très fréquentes. Cela nous explique pourquoi, dans les pays de petite industrie et de petit commerce, où, comme dans l'antique Égypte, la richesse ou la détresse générales, la félicité ou la tristesse publiques, dépendent, avant tout, de l'abondance ou de l'insuffisance des fruits de la terre, rien de pareil au retour régulier de nos états de malaise économique tous les neuf, dix ou onze ans, n'est jamais observé. Si donc Emile de Laveleye, dans son livre sur les crises, se bornait à nier, relativement à ces peuples encore peu avancés, le caractère périodique des crises commerciales ou industrielles, il aurait raison sans nul doute. Mais il nie à tort cette périodicité en ce qui concerne les perturba-

tions économiques du XIX[e] siècle, et sa seule excuse est d'avoir écrit à une époque où cette périodicité n'avait pas encore eu le temps de s'affirmer par le prolongement de la série déjà commencée. L'avènement de la grande industrie capitaliste a rendu le mouvement de la richesse publique, et du crédit public, en grande partie indépendant des péripéties de l'agriculture, et l'a subordonné aux péripéties de la finance, à la marée ascendante ou descendante des capitaux sur le grand marché des valeurs ; de telle sorte que la complication même des faits, des produits, des intérêts, a eu pour effet, ici comme ailleurs, de rendre régulier ce qui était désordonné auparavant.

Il y a, d'abord, des périodicités annuelles. Celles-ci ont existé de tout temps, mais sont plus marquées que jamais. De même que le thermomètre a des variations annuelles assez régulières, l'encaisse des banques, de la Banque de France notamment, monte ou baisse suivant les saisons avec une certaine régularité. Elle baisse, par exemple, au moment des moissons, quand le besoin d'espèces se fait sentir davantage, puis se relève. Mais cette ondulation annuelle ne fait que denteler une ondulation quasi-décennale, beaucoup plus grandiose, que les statistiques des banques ont mise en pleine lumière. Un tableau graphique joint par M. Clément Juglar à sa brochure sur les *Crises commerciales et financières* (1900) ne laisse aucun doute à cet égard. On y voit la ligne graphique des escomptes, c'est-à-dire du *portefeuille* des banques, toujours inverse de la ligne graphique de leur *encaisse* métallique. Quand l'encaisse augmente, le portefeuille se vide ; et *vice versa*. Mais ce qu'il y a de surprenant, c'est la régularité avec laquelle la série de ces inversions se poursuit. Ce qui ne l'est pas moins, c'est que cette répétition régulière est en même temps un agrandissement régulier. La loi d'amplification historique reçoit ici une confirmation manifeste.

Notons ce qu'il y a d'étrange dans cette régularité, mais

d'abord dans celle des oscillations de la Bourse, qui peut en être rapprochée utilement. Les cotes de la Bourse, au commencement de ce siècle, ne contenaient qu'un très petit nombre de valeurs. La liste s'est allongée sans cesse, sollicitant les capitalistes par les genres d'attraction les plus variés. C'est comme une ville où, quand elle s'agrandit, les vitrines des magasins se multiplient, les étalages se diversifient, suscitant des velléités toujours plus nombreuses et plus diverses d'achats. Or, on aurait pu croire que, à mesure qu'augmenterait ainsi la diversité des valeurs cotées, l'inégalité des effets produits sur elles par les causes qui font varier les cours irait en s'accroissant, c'est-à-dire que, lorsque quelques-unes de ces valeurs monteraient, d'autres baisseraient, par compensation, ou du moins que leur vitesse de hausse ou de baisse, si elles montaient ou baissaient simultanément, deviendrait de plus en plus inégale. Mais non ; cette liste de valeurs est comme la série des anneaux d'un reptile, que le premier anneau, la tête, dirige toujours, et dirige de mieux en mieux à mesure qu'on s'élève sur l'échelle de cette classe d'animaux. Si l'un des grands fonds d'État est touché par un événement, aussitôt toutes les autres valeurs, même celles qui, d'après le calcul des probabilités, devraient bénéficier plutôt qu'avoir à souffrir de la catastrophe prévue, se mettent à baisser ensemble, moins vite, il est vrai, mais d'une vitesse qui tend de plus en plus à se rapprocher de la sienne. Pourquoi ? Parce que le marché est, avant tout, dominé par des influences psychologiques, par des actions intermentales dont le courant traverse en même temps tous les cerveaux, et, à partir de quelques esprits qui ont des raisons sérieuses d'être découragés ou remplis d'espoir, propage leur découragement ou leur confiance bien au-delà de leur groupe, dans tous les groupes de la Bourse, affairés, fiévreux, éminemment aptes à exercer et à subir les contagions de ce genre.

Ce qui se passe à la Bourse, se passe aussi bien à la

Banque. On aurait pu penser, à priori, que, avec la multiplicité et la diversité croissantes des entreprises industrielles, des affaires de tout genre, qui donnent lieu à des négociations de lettres de change ou de billets à ordre, une sorte de compensation s'opèrerait de plus en plus entre la prospérité de certaines affaires et l'insuccès de certaines autres, de manière à éviter par degrés l'encombrement ou la raréfaction du portefeuille des banques. C'est l'inverse qui est arrivé et pour la même raison psychologique.

Je défie qui que ce soit de justifier par la raison seule, par le calcul froid et judicieux des vraisemblances, à l'usage des esprits sensés, abandonnés à eux-mêmes, *sans influence d'autrui*, les oscillations vaguement rythmiques d'une valeur quelconque, par exemple du 3 p. 100 anglais au cours des deux derniers siècles. Dans son livre sur les *Crises*, M. Juglar en donne le tableau graphique de 1731 à 1883. Plusieurs de ces abaissements ou de ces relèvements successifs s'expliquent par les péripéties de la défaite ou de la victoire, par des catastrophes ou des succès; mais la plupart sont irrationnels. Car, aux yeux d'un homme de bon sens, il est clair que, depuis 1815, la prospérité anglaise, secondée ou non par la politique anglaise, quelle qu'elle fût, devait inspirer pleine confiance, une confiance grandissant continuellement, aux acheteurs de la rente anglaise. Il n'y avait donc jamais lieu de descendre aussi bas que 77 en 1831, ou même 81 en 1847. En sens inverse, il semble que, aux yeux d'une raison saine et soustraite, encore une fois, aux suggestions ambiantes, les cours extraordinaires de 107 en 1737 et de 106 en 1752 étaient fort exagérés à ces deux époques où la fortune de l'Angleterre était loin d'être aussi solidement assise qu'elle l'a été plus tard.

En somme, les oscillations de la cote des valeurs de Bourse reflètent vaguement les oscillations, plus régulières, de l'ensemble des prix des marchandises, par suite de l'alternance des époques de prospérité et des époques de crise.

Cependant, une crise financière et même commerciale, si elle permet de révoquer en doute la solvabilité d'un certain nombre de banquiers et de commerçants non encore en faillite, ne saurait en rien faire douter de la solvabilité d'un État tel que l'Angleterre ou la France. Si donc la baisse générale des prix se communique à la cote des valeurs d'État, c'est que le même grand courant de *pessimisme*, succédant à un grand courant d'optimisme, domine le marché des valeurs aussi bien que le marché des produits.

Notons, à ce sujet, que les salaires n'oscillent pas comme les prix, ou oscillent bien moins; les salaires haussent pendant les époques de prospérité bien plus qu'à la suite des crises ils ne s'abaissent, si tant est qu'ils s'abaissent. C'est que les salaires trouvent dans le cœur humain, dans la conscience humaine, pour résister à la baisse générale, des points d'appui qui manquent aux autres prix. D'une part, l'ouvrier se fait un point d'honneur de ne pas travailler au rabais; d'autre part, aux yeux de celui même qui l'emploie, le taux de son salaire habituel est considéré comme un droit, non comme un simple fait.

Il est à noter aussi que le taux de l'intérêt, pour les placements de capitaux dans la vie civile, en obligations hypothécaires notamment, n'est pas soumis aux mêmes fluctuations que le taux de l'escompte pour le papier de commerce. A travers ces hauts et ces bas alternatifs du taux de l'escompte depuis cent ans, le taux de l'intérêt civil a été s'abaissant, de même que les salaires vont s'élevant. Les périodes d'oscillation du taux de l'intérêt civil, si périodes il y a, sont, en tout cas, beaucoup plus amples et beaucoup plus irrégulières que celles des prix et du taux de l'escompte.

Encore une remarque. Si tout changement était nécessairement rythmique, comme le veut la loi d'Herbert Spencer; si, par suite, l'abaissement industriel d'un pays pendant un laps de temps était une raison suffisante de son relèvement consécutif, il faudrait conclure que toute guerre, suspension

forcée de la production d'une nation, doit être suivie fatalement d'un essor de l'industrie. Or, cela ne se vérifie pas toujours. Il est certain que la guerre de 1870 semble avoir été un coup de fouet vigoureux donné aux affaires françaises. Les bilans de la Banque de France, immédiatement après l'année terrible, révèlent un brusque et grandiose accroissement de l'activité productive; progression bien plus forte encore et plus accentuée que celle qui se produit, à la même époque, dans les bilans de la Banque d'Angleterre[1]. Mais, s'il en a été ainsi après 1870, il en a été tout autrement après 1815. Comment se fait-il, si tout est rythmique dans le monde social comme dans le monde naturel, que la paix de 1815 ait été suivie jusqu'en 1822, non pas d'une fièvre d'industrie renaissante, exubérante, mais, au contraire, d'une dépression persistante des prix et d'une stagnation commerciale sur laquelle se lamente Sismondi? « Un cri de détresse, dit-il, s'élève de toutes les crises manufacturières du vieux monde, et toutes les campagnes du nouveau lui répondent; partout le commerce est frappé de la même langueur. » Ne semble-t-il pas que, après vingt ans de guerres continuelles, le retour de la paix aurait dû ramener aussitôt le travail et l'abondance, et d'autant plus vite et d'autant plus fort que les forces productives avaient été plus longtemps comprimées, comme celles d'un ressort qui se détend? Cette différence entre les deux époques que je compare s'explique pourtant sans peine, si l'on tient compte des effets psychologiques de l'habitude, et de cette habitude collective, la coutume. Vingt ans de guerre avaient brisé les habitudes de travail et enraciné les habitudes de déprédation militaire; la courte guerre de 1870-1871 n'a pas eu le temps de détourner de la sorte le courant général des idées

(1) « Le plus fort accroissement (des chiffres) en Angleterre, porte sur l'encaisse, qui s'élève de 24 à 35 ou 36 millions de livres sterlings de 1867 à 1879, (soit de 282 millions de francs), pendant que, au même moment, en France, de 1867 à 1877, elle s'élève de 748 à 2281 millions de francs, soit de 1533 millions. » (Juglar).

et des volontés. Elle n'a fait qu'interrompre une période de prospérité qui a repris de plus belle après cette interruption.

III

Tout cela dit, il n'en reste pas moins certain que les bilans comparés des diverses banques nationales, et notamment ceux de la Banque de France, où se peint le mouvement commercial du pays, ou plutôt de tous les pays de civilisation européenne, révèlent, depuis plus d'un demi-siècle au moins, une périodicité assez régulière, et de plus en plus marquée, qu'il s'agit d'interpréter.

D'abord, disons quelle est la nature de ces périodes. Chacune d'elles consiste en une phase d'espoir grandissant, de hauts prix, d'entreprises aventureuses, à laquelle succéda, à travers une courte crise, une phase inverse de découragement, de bas prix de stagnation des affaires. Si l'on compte la crise, malgré sa brièveté habituelle, pour une phase intermédiaire, cela en fait trois, que M. Juglar désigne ainsi : prospérité, crise, liquidation. Cette dernière, quoiqu'elle s'exprime par la baisse continue, n'en est pas moins une phase de convalescence, une guérison graduelle des maux causés par la débâcle, le rétablissement plus ou moins lent de l'harmonie brisée. A ce point de vue, on peut dire que ce cycle tripartite, qui semble tourner indéfiniment, est une petite évolution économique complète, qui, comme toutes les évolutions, d'après nous, comprend les trois moments successifs de la répétition (toute prospérité est une reproduction multipliante de richesses), de l'opposition (la crise n'en est qu'une forme), et de l'adaptation (la liquidation n'est que le moyen de s'adapter peu à peu aux nouvelles conditions du marché).

Ainsi présentée, la périodicité du phénomène qui nous occupe n'aurait rien que de naturel. Il n'y aurait pas plus à

s'étonner de ces flots de la Banque ou de la Bourse que des vagues de la mer, pas plus même que des cycles de la vie végétale ou animale qui se répètent de génération en génération. Et l'on s'explique que beaucoup de bons esprits, se fondant sur le tableau statistique qui vient d'être présenté, prédisent la poursuite indéfinie des périodes de crises financières et commerciales.

Cependant, n'est-on pas exposé ici à prendre pour le rythme d'une *rotation* normale et constante — s'il m'est permis de reprendre une métaphore de tout à l'heure — le rythme d'une simple *oscillation* morbide et temporaire? Le retour régulier et le régulier accroissement des accès de fièvre d'un malade signalent simplement l'approche de l'état aigu où se résoudra la maladie par la guérison ou par la mort. Et cette maladie sociale de notre âge, dont les crises commerciales ne seraient que l'un des symptômes, n'en pourrions-nous indiquer les causes ou les caractères psychologiques : la surexcitation mutuelle des convoitises, des avidités, des audaces, en même temps que la rupture de tout frein intérieur ou extérieur capable de la modérer, la projection hors des cadres anciens avant tout reclassement nouveau, l'affolement réciproque d'individus qui isolément seraient sages, mais à qui nulle raison collective, de tradition ou de législation, ne tient lieu encore de leur raison personnelle abdiquée ou affaiblie? Ce sont là des traits moraux de notre temps qu'il est bien difficile de nier, quand on les voit se traduire par d'autres signes bien plus éloquents que la fréquence des sinistres commerciaux, à savoir par la progression numérique des suicides, des névroses, des folies déclarées.

La succession rythmique indéfinie de ces deux phases opposées et alternantes, long accès collectif d'illusion folle et longue dépression collective de timidité imbécile, serait quelque chose de bien plus anormal, sous son apparence de régularité, quelque chose de bien plus troublant et décon-

certant que les guerres les plus violentes. Car une guerre est une opposition qui aboutit à son terme, un problème qui se résout toujours; tandis qu'une suite sans fin d'oppositions successives serait un problème toujours posé et jamais résolu. Empressons-nous d'ajouter que, quelle que puisse être l'interprétation du phénomène des crises périodiques, une simple considération suffit à nous assurer qu'il ne se reproduira pas indéfiniment. Supposons que cette périodicité se prolonge quelque temps encore, elle sera formulée en loi désormais acceptée, indiscutée, bientôt répandue partout et connue de tous les intéressés. Qu'arrivera-t-il fatalement? Le fait seul que, au cours d'une phase ascendante, les industriels et les commerçants croiront pouvoir prédire à coup sûr son terme prochain, empêchera ce terme, c'est-à-dire la crise, de se produire, en tempérant l'excès de leur confiance; et *vice versa*, au cours de la phase descendante, la prévision générale du relèvement des affaires à date fixe les fera se relever bien avant cette date. En deux mots, les crises ne sauraient être longtemps périodiques sans être généralement prévues, ni être prévues sans être prévenues, c'est-à-dire sans cesser d'être périodiques. Ainsi se vérifie en grand, dans le monde économique, ce principe psychologique, mis en lumière par Guyau, que, en prenant conscience d'une habitude ou d'un instinct, en le formulant, nous échappons à sa loi.

Mais, encore une fois, que signifie la périodicité en question, même temporaire, comme je le crois? Si nous consultons à ce sujet la littérature socialiste, nous y lisons que c'est là un caractère propre à l'industrie bourgeoise, une conséquence du capitalisme. « De même, dit Kautsky, que l'*industrie capitaliste* passe tour à tour par des périodes de prospérité et de crise, de même, en politique, nous trouvons des époques de grand combat et de progrès rapides... » etc. Mais adressons-nous au grand maître. Il y a chez Karl Marx parfois une tournure ontologique, j'allais dire mythologique,

d'esprit, qui lui vient de Hégel. Le capital, la valeur, sont pour lui des êtres qu'il anime de sa passion et de sa vie. Dans un curieux passage[1], où il est question des révolutions de la valeur, c'est-à-dire des crises, il repousse avec désinvolture l'objection qu'on aurait pu tirer de ces dépressions brusques des prix contre sa théorie de la valeur; car, si celle-ci se mesure à la force de travail dépensée, comment se peut-il faire que, sans que cette force de travail ait en rien diminué, son produit perde tout à coup la moitié ou les trois quarts de sa valeur antérieure? Voici ce qu'il écrit à ce sujet : « Ceux qui considèrent la valeur comme une abstraction oublient que le mouvement du capital industriel est cette abstraction *in actu*. La valeur prend ici différentes formes, effectue différents mouvements dans lesquels elle se conserve et s'accroit. Plus les révolutions de valeur deviennent aiguës et fréquentes, plus le mouvement de *la valeur, devenue autonome et agissant automatiquement avec la puissance d'un phénomène naturel élémentaire*, se fait sentir à l'encontre de la prévoyance et du calcul du capitaliste isolé. Les révolutions périodiques de la valeur confirment donc ce que l'opinion ordinaire veut qu'elles réfutent : le fait que la valeur, comme capital, devient indépendante et qu'elle conserve et accentue son indépendance par son mouvement. » La périodicité des crises est donc ici, aux yeux de Marx, une raison de croire que ces oscillations rythmiques des prix attestent l'autonomie du mouvement évolutif de la valeur, indépendamment des désirs et des options de l'homme, des calculs du producteur et des besoins du consommateur.

Ailleurs, cependant, Karl Marx prend la peine de rechercher les vraies causes des crises industrielles, et dans le passage suivant il semble rattacher en grande partie à l'inventivité continue de notre âge la périodicité de ces phénomènes[2]. « L'existence du capital industriel (matériel des

(1) Voir, le *Capital*, livre II, *trad. franç.* (Giard et Brière, 1900).
(2) Voir le *Capital*, livre II, p. 187 de la trad. fr.

usines, constructions, etc.) est raccourcie, dit-il, par la révolution incessante des procédés de fabrication, qui est activée par l'expansion du régime capitaliste, et qui nécessite le renouvellement des moyens de production longtemps avant qu'ils ne soient arrivés à leur limite d'usure. On peut admettre que, dans les branches les plus importantes de la grande industrie, ce cycle de vie comprend aujourd'hui dix ans en moyenne, chiffre qui n'a, du reste, aucune importance pour nos conclusions. Ce cycle de rotations reliées entre elles, d'une durée de plusieurs années pendant lesquelles le capital est captif de son élément fixe, fournit une base matérielle aux crises périodiques, pendant lesquelles les affaires parcourent des périodes de stagnation, de vivacité moyenne, de précipitation et de trouble. » Cela est un peu obscur, mais l'idée générale qui s'en dégage semble, être en somme, que les périodes de précipitation, de surproduction fiévreuse qui précèdent les crises et les préparent, sont dues, en majeure partie, aux excès de confiance suscités par les nouvelles inventions qui révolutionnent les industries. Il ne faudrait donc voir, d'après cela, dans la série périodique des crises depuis cent ans, qu'un signe manifeste de notre inventivité moderne; et, si celle-ci est « activée par l'expansion du régime capitaliste », il n'y aurait pas lieu de tant maudire le *capitalisme*. A ce point de vue, la périodicité presque régulière des crises pendant le XIXe siècle s'expliquerait par la fécondité même du génie industriel de notre temps, qui répondrait toujours au moment voulu, par de nouvelles poussées d'inventions, à l'appel d'une nouvelle vague d'optimisme général prête à se soulever après une dépression de pessimisme... D'où on pourrait conclure que, inévitablement, cette périodicité doit aller s'effaçant quand l'invention se raréfiera et s'épuisera, ce qui arrivera un jour ou l'autre.

Déjà la régularité de la série diminue. L'avant-dernière crise, celle qui a commencé en 1873, a duré une quinzaine d'années, au lieu de dix ou onze. Avant 1815, sous l'ancien

régime, rien n'était plus irrégulier que les intervalles d'apparition des crises. Il est à remarquer qu'elles ne se sont suivies d'une manière à peu près régulière que durant la rapide et décisive progression économique du monde. Ce moment de régularité relative des périodes a coïncidé avec l'ère du grand développement industriel et commercial ininterrompu, sans autre obstacle que celui qu'il s'opposait à lui-même par sa trop grande précipitation... On dirait d'une carafe qui s'engorge et dont les dégorgements convulsifs deviennent dès lors momentanément périodiques. Ce qui est certain, c'est que, inévitablement, la périodicité des crises s'arrêtera avec les crises elles-mêmes, quand le progrès industriel et commercial aura atteint son terme, qui ne saurait être indéfini. Mais, avant même cette époque éloignée, il n'est pas douteux qu'elles seront de plus en plus facilement arrêtées dans leur germe. Une crise, en effet, débute toujours par un encombrement simplement particulier, spécial à une industrie donnée, dans une localité ou une région; et pour empêcher que ce malaise se propage, s'étende de plus en plus loin par suite des progrès de la division du travail et de l'échange, que faut-il? Bernstein expose très bien comment les crises sont prévenues, par les cartels notamment. Il reconnaît que « à des perturbations locales, particulières, il peut être aisément remédié grâce à la masse des capitaux, au crédit et à la rapidité des moyens de communications ». Mais, s'il en est ainsi, quelle est la crise qui ne peut être arrêtée à ses débuts, puisqu'il n'en est pas une qui ne commence par être « une perturbation locale ou particulière » avant de se généraliser? Bernstein regarde la spéculation — à laquelle se rattache sans aucun doute la périodicité des crises — comme une *maladie infantile* du régime capitaliste, maladie qui se guérira d'elle-même, à mesure que les progrès de l'information rapide, instantanée, diminueront la marge de l'inconnu en fait de données du problème économique.

Quant à l'alternance de l'optimisme et du pessimisme, de l'enthousiasme et de la prudence timorée, dans le public, elle a ses causes bien connues, où se reflète la loi universelle de l'action alternant avec la réaction. C'est surtout en politique et dans la gestion des finances d'un État que se vérifie la maxime : « A père avare fils prodigue », et qu'on en touche du doigt l'explication psychologique. Après que, de 1875 à 1888, la sagesse des financiers italiens eut relevé les finances de leur pays, quel fut le premier effet de cette habileté économe sur l'état d'esprit de leurs successeurs? Ceux-ci conçurent aussitôt les plus vastes projets, enhardis dans leurs entreprises ruineuses précisément par la grandeur des résultats dus à l'économie antérieure. Et toujours il en a été de même. Il est sans exemple peut-être qu'à un gouvernement économe n'ait point succédé un gouvernement *mégalomane*, dont la mégalomanie est le contre-coup de la modestie prudente qui l'a précédé. Ce qui est vrai des finances publiques ne l'est pas moins des finances privées. Quand, pendant une période de liquidation, les usines, les banques, les industries quelconques ont été gérées un certain temps par une majorité d'industriels prudents, un peu craintifs, une nouvelle génération, ou pour mieux dire une nouvelle équipe d'esprits entreprenants s'efforce d'entrer en scène, et y parvient toujours, apportant sa force de foi neuve, inaugurant une nouvelle ère de surproduction qui aboutira à une nouvelle crise, et ainsi de suite, non pas indéfiniment, mais jusqu'à ce que ce rythme soit assez généralement connu et prévu pour être prévenu.

La surproduction aboutissant à la crise, c'est-à-dire à l'avilissement des produits, est un fait qui a lieu pareillement en littérature, dans les beaux-arts, en politique. Il apparaît de temps en temps, en poésie ou en peinture, au sein des vieilles écoles épuisées, une école nouvelle qui se dépense en promesses, en œuvres précipitées, use et abuse de l'enthousiasme suscité par ses débuts, puis s'affaisse dans le dis-

crédit. N'est-ce pas de la même manière qu'un système politique, après avoir apparu et pris faveur, fait faillite et laisse la place à un autre? Reste à savoir s'il n'y aurait pas quelque vague synchronisme approximatif entre ces périodes alternantes de hausse et de baisse, d'exaltation et de dépression, d'engouement et de dégoût, en littérature, en politique, en art, dans le domaine économique. Il semble qu'à certaines époques, on remarque plutôt le contraire, c'est-à-dire l'enchevêtrement de ces différentes périodes, comme si le génie inventif se donnait, par exemple, d'autant plus facilement carrière du côté littéraire ou artistique qu'il trouve la voie industrielle ou la voie politique plus obstruée. Mais, si l'on ne s'attache pas trop aux exceptions de détail, si l'on se borne à jeter un coup d'œil d'ensemble sur les grandes lignes de l'histoire littéraire comparées à celles de l'évolution économique, on sera assez disposé à accorder à M. Renard[1] que les époques de prospérité, par exemple les premières années du règne personnel de Louis XIV, de 1661 à 1672, se signalent à la fois par le mouvement ascendant de la fortune publique et l'éclat du génie littéraire, tandis que la fin du même règne est marquée par la dépression et l'épuisement des talents autant que par la misère et la ruine générales. Même observation en ce qui concerne le moyen âge, où la belle période poétique coïncide avec la richesse industrielle du XIIIe siècle, et où la détresse lamentable, durant la guerre de Cent ans, s'accompagne d'une pauvreté et d'une indigence d'imagination non moins remarquable. De nos jours, depuis une vingtaine d'années, n'a-t-on pas vu aussi l'optimisme et le pessimisme se succéder en littérature, comme note dominante, et y refléter en quelque sorte la hausse et la baisse de l'espérance et du crédit? Mais il ne faudrait pas trop presser ces formules.

(1) Voir son ouvrage sur l'*Histoire littéraire*, où il a consacré un long et intéressant chapitre à l'influence des conditions économiques sur la littérature.

LIVRE III

L'ADAPTATION ÉCONOMIQUE

CHAPITRE PREMIER

DIVISION DU SUJET

I

Nous sommes arrivés à la partie la plus ardue de notre travail, c'est-à-dire à celle où doivent être résolues les difficultés de la vie économique. Dans les deux premières parties, nous avons exposé les *données* d'abord, puis les *problèmes*, dont nous avons, dans la troisième, à chercher les *solutions*. Solutions toujours provisoires, disons-le tout d'abord : quelles qu'elles soient, elles ont toujours pour effet, en supprimant certaines oppositions, d'en susciter d'autres, plus larges, plus amples, ce qui n'en constitue pas moins un progrès quand, par cette transformation et cette amplification même, la lutte économique s'adoucit ou se raréfie. N'oublions pas que nos trois termes, répétition, opposition, adaptation, forment un cercle en train de tourner sans cesse, jusqu'à épuisement de vie sociale. Une fois formée, une adaptation nouvelle se développe en se répétant, et, par ses répétitions, s'oppose à d'autres qui se sont répétées aussi, puis, par cette opposition même, ou directement, s'adapte à d'autres, harmonie d'un degré supérieur où se résolvent les contradictions précédentes. C'est là une dialectique sociale qui peut rappeler les triades de Hegel, à cela près qu'elle n'exige nullement

la violation des lois de la logique ordinaire et suppose seulement la distinction de la logique individuelle et de la logique sociale. C'est, si l'on aime mieux, une suite de drames en trois actes, dont chacun consiste en une *exposition*, un *nœud* et un *dénoûment*.

Jetons un premier coup d'œil général sur notre sujet. Il y a à distinguer, nous le savons, l'adaptation quantitative et l'adaptation qualitative de la production à la consommation. Les deux sont faciles au début de l'évolution économique. Alors le petit cordonnier, le petit menuisier, le petit tailleur ambulant, travaillent pour une clientèle qui leur est personnellement connue et savent sans le moindre doute ce qu'ils doivent produire, en quantité et en qualité. Une fois donnée l'invention des procédés que ces artisans mettent en œuvre, — car il faut toujours partir de là — rien de plus simple quand on travaille sur commande, que d'adapter le nombre et la diversité des procédés au nombre et à la diversité des besoins et des goûts. Le problème ne commence à se compliquer que lorsque le marché s'agrandit. Le producteur doit se décider d'après des inductions et des probabilités et deviner le nombre, les goûts, les besoins, de ses futurs acheteurs inconnus. Pour répondre à son embarras d'autres inventeurs ont dû imaginer des agences de publicité et d'information, des statistiques, et la nécessité des commerçants intermédiaires se fait sentir. Mais l'adaptation des produits aux besoins n'est pas la seule forme de l'adaptation économique. D'abord, elle en suppose une autre, très différente quoiqu'intimement liée à la première : à savoir, l'adaptation quantitative et qualitative du *producteur* à la production, des services aux produits, en nombre et en qualité ; il s'agit de trouver le nombre voulu d'ouvriers suffisamment propres au travail qu'il y a à faire ; ce qui soulève, par ce côté, le problème de la population. Par l'hérédité des professions, par la réglementation de l'apprentissage, les anciennes corporations avaient essayé une solution, qui n'a rien perdu de

son importance, mais à laquelle il a fallu ajouter les bureaux de placement, les Bourses de commerce, et autres moyens ingénieux d'opérer la rencontre entre le travailleur et le travail auquel il est propre. — Enfin, pour que la production s'ajuste le mieux possible à la consommation, ne faut-il pas que chacun de ces termes s'harmonise le mieux possible avec lui-même, c'est-à-dire que les diverses espèces de production s'entravent le moins possible, s'entr'aident le plus possible, convergent le mieux possible vers les mêmes fins nationales; qu'il y ait, en un mot, la meilleure organisation de travail, spontanée ou consciente ; et que les diverses espèces de besoins et de consommations se conforment, dans leur hiérarchie spontanée ou consciente, à une sorte de programme collectif de la conduite, du plan de vie générale aussi logique qu'il se peut ? Deux grands problèmes dont les sociétés, de tout temps, ont été tourmentées et qui ont reçu des solutions successives. En ce qui concerne le premier, nous avons eu la solution *esclavagiste* dans l'antiquité, la solution *monastique* et *corporative* au moyen âge, la solution *libérale* à l'époque contemporaine, en attendant la solution *socialiste* ou tout autre, dont la formule est cherchée. En ce qui concerne le second, c'est-à-dire l'organisation des besoins pour ainsi parler, nous avons eu les formes successives de la morale, qui consiste toujours à harmoniser les désirs les plus divers d'un même individu, ou, aussi bien, des individus différents, en les orientant vers la poursuite commune et constante d'un même idéal qui change d'âge en âge et de peuple à peuple : la domination, l'indépendance, la gloire, le plaisir, la *richesse*. Quand, dans ce dernier cas, tout est *économique*, le but ainsi que les moyens, quand la richesse se sert de fin à elle-même, c'est l'absurdité même, un cercle vicieux. C'est cependant cette hypothèse qui est la plus chère aux fondateurs de l'économie politique; c'est sur elle qu'ils ont fondé la conception de leur *homo œconomicus*. En réalité, la domination despotique, l'indépendance stoïcienne, le salut chré-

tien, le plaisir et le confort épicuriens, ont été des mobiles tout autrement efficaces de l'activité. Ajoutons que le but commun des désirs intra-individuels ou inter-individuels, leur point de convergence, n'est jamais plus souverainement harmonisateur que lorsqu'il est situé dans le lointain, sinon dans l'imaginaire, comme la béatitude mystique ou l'idylle utopique. La force de l'idéal socialiste est d'apparaître dans l'éloignement du futur. Il en est ainsi, parce que les croyances dont l'objet est inaccessible sont les seules qui ne puissent pas être démenties. Peu importe que, pour la même cause, elles ne puissent pas être démontrées : leur propagation leur tient lieu de démonstration. Avant tout, en effet, pour obtenir la paix sociale, il est essentiel qu'il existe une foi unanime et que l'accord des idées sur une même conception du vrai et du juste se superpose au désaccord des désirs, puisque toujours, quoi qu'on fasse, il subsistera entre ceux-ci des dissonances.

On peut dire, d'une manière très générale, que les conditions psychologiques de la paix sociale, de l'harmonisation des intérêts, changent profondément quand une société passe du règne exclusif de la *coutume* à l'influence dominante de la *mode* (sauf à revenir à la coutume élargie). Aux temps de coutume exclusive, la paix sociale se fonde sur le respect et la résignation, le mépris de l'étranger, le culte des aïeux ; aux temps de mode dominante la paix sociale, sorte d'équilibre mobile, de stabilité dynamique, se fonde sur l'espérance et la joie, sur l'ambition, sur la fiction de l'égalité, sur l'avidité des exemples exotiques. L'erreur de Le Play est de n'avoir pas fait cette distinction.

II

— Mais serrons de plus près et abordons par d'autres côtés le sujet qui nous occupe. Peut-être, pour l'embrasser dans toute sa complexité, conviendrait-il de prendre un à un

tous les problèmes posés par chacune des espèces d'opposition économique et de rechercher comment elles ont été résolues historiquement, ou théoriquement pourraient l'être. Mais il est inutile de nous assujettir à l'ordre même de cette énumération. Essayons plutôt une classification générale des principales solutions de ces problèmes, des institutions bien connues où s'incarne l'harmonie économique sous ses divers aspects.

Une première division qui s'impose ici, comme dans la partie précédente, c'est celle des adaptations *intra*-individuelles et *inter*-individuelles. Dans la théorie des prix, nous avons montré la bataille interne des désirs de divers articles et des jugements sur leur valeur comparée, et l'issue de ce conflit psychologique par le sacrifice des désirs non satisfaits et des jugements non écoutés au désir et au jugement triomphants. Il reste à voir le phénomène inverse, c'est-à-dire non plus la lutte mais l'alliance des divers désirs dans un même cœur, des diverses idées dans un même esprit, au point de vue économique ; d'où résulte l'accord des travaux et des besoins. Si nous considérons l'individu isolé, pré-social, nous dirons qu'il s'harmonise avec lui-même lorsque la série de ses occupations concourt à satisfaire exactement et complètement la série de ses besoins, tous physiques, manger, boire, se garantir du froid, s'accoupler, qui concourent ensemble sans qu'il en ait conscience, à la conservation temporaire de son être et à la conservation indéfinie de son espèce. Son harmonie interne suppose donc une adaptation à la fois qualitative et quantitative de sa production individuelle à sa consommation individuelle. Tel aurait dû être conçu l'idéal du sage stoïcien, sorte de Robinson métaphysique.

Mais laissons là cette abstraction et revenons à l'homme vrai. Chez l'individu social, il suffit, pour qu'il y ait en lui harmonie économique, qu'il produise des choses quelconques, propres ou non à satisfaire ses désirs, mais ayant une valeur

vénale qui lui permette de satisfaire par l'échange tous les besoins qu'il a, et aussi ceux qu'il aura, ce qui suppose un excédent de revenu destiné à être épargné en vue de la maladie et de la vieillesse. Est-ce à dire que la série de ses actes puisse être aussi incohérente que possible, et de même la série de ses besoins, pourvu que la condition exigée soit remplie ? Non, car il faut aussi que ses actes productifs s'adaptent entre eux, et que ses désirs de consommation s'harmonisent aussi. Or, ses actions successives ne forment un accord, et pareillement ses besoins successifs, que si les premières convergent vers la réalisation d'une œuvre qui donnera satisfaction directe et indirecte à la passion-maîtresse exprimée par les seconds. Mais, la suggestion ambiante pouvant seule soulever l'homme au-dessus de lui-même, cette passion-maîtresse ne saurait être que la poursuite d'un but collectif : agir sur les autres hommes ou les faire agir, les servir ou se faire servir par eux, le tout conformément à un plan qu'on a conçu (*invention*) en vertu de certaines *découvertes* faites par l'observation prolongée de la nature. (Par ses découvertes, l'individu adapte sa croyance à la nature ; par ses inventions, il adapte la nature, y compris la nature humaine, à son désir.)

L'harmonie interne de l'individu avec lui-même et l'harmonie externe des individus entre eux sont donc intimement liées, puisque la première ne peut s'accomplir, dans l'individu social, que moyennant un plan, petit ou grand, d'organisation sociale, plus ou moins partielle ou générale. Il n'en est pas moins vrai que l'adaptation individuelle et l'adaptation sociale font deux, et que l'une peut progresser un certain temps pendant que l'autre décline. Pendant que les individus deviennent de plus en plus incohérents, accueillant pêle-mêle, au cours d'un âge prodigieusement inventif, les besoins les plus hétérogènes, et se livrant à tous les désordres, l'échange peut se développer beaucoup, ainsi que la division du travail. Il est à remarquer que, dans une civi-

lisation en progrès, la mutuelle assistance ou la convergence finale des besoins différents d'individus différents, l'harmonie sociale, précède l'harmonie individuelle, la mutuelle assistance[1] ou la convergence finale des besoins différents d'un même individu. Mais ce contraste ne peut se poursuivre indéfiniment. D'abord, à l'origine de tout travail maintenant divisé, collectif, nous trouvons un travail indivis, individuel, accompli par un même travailleur, dont les actes successifs formaient ainsi une harmonie individuelle avant de donner lieu, plus tard, à une harmonie sociale. Puis, le progrès durable de la division du travail suppose des travailleurs qui ont trouvé leur assiette mentale et morale, et se sont fixés en une spécialité. Et le développement prolongé de l'échange suppose des consommateurs sortis en majorité de la phase des caprices instables, pour goûter l'équilibre mobile d'un enchaînement périodique de désirs alternativement renaissants, ce qui peut être regardé comme l'équivalent individuel de l'échange, de l'aide mutuelle des besoins dans une société.

On contestera peut-être ce qui vient d'être avancé plus haut, que toutes les collaborations, spontanées et inconscientes, appelées *divisions du travail*, si complexes et si étendues qu'elles soient, procèdent d'un seul et même travail initial, suscité par une invention. Cette proposition n'en est pas moins certaine. C'est toujours dans le cerveau d'un individu que se présente tout d'abord, sous la forme d'une invention, l'adaptation à un but commun d'actes regardés jusque-là comme étrangers ou même contraires les uns aux autres; et ce n'est qu'ensuite que cette association d'idées s'extériorise et se déploie en une association d'hommes par

(1) Cette *mutuelle assistance* de désirs enchaînés et périodiquement renaissants dans la journée d'un épicurien n'est elle-même, à y regarder de près, qu'une *convergence finale;* seulement, la *fin* ici est inconsciente, elle est *la conservation de la vie* et de la personnalité. Il en est de même de la *mutuelle assistance*, des désirs inter-individuels par l'échange : elle dissimule leur convergence vers la fin nationale, vers la durée de la nation.

la division du travail. La solidarité des innombrables ouvriers métallurgistes, mécaniciens, ébénistes, terrassiers, etc. qui collaborent à la construction d'un chemin de fer n'est que la projection au dehors et le déploiement de la liaison étroite établie entre les idées de ces différents modes d'action par la conception première de la locomotive circulant sur rails. J'en dirai autant, bien entendu, de la solidarité des ouvriers qui construisent un télégraphe ou un téléphone, ou des fabricants et opérateurs quelconques qui concourent, sciemment ou à leur insu, à la production photographique. Ici comme partout, l'invention initiale a été considérablement grossie par des perfectionnements successivement greffés sur elle, autant d'inventions minuscules et auxiliaires, mais cela ne change rien à la vérité de notre proposition. Si ce n'est pas du seul cerveau de Guttemberg, c'est de lui et des quelques esprits d'inventeurs fécondés par lui, et aussi de ceux qui l'ont éveillé lui-même, qu'émane l'harmonie intime d'intérêts entre les travailleurs sans nombre, papetiers, fondeurs de caractères, imprimeurs, relieurs, libraires, unis par la collaboration au livre ou au journal, comme dans la gigantesque union américaine des typographes. Avant de s'opérer objectivement par la division du travail, la co-adaptation des divers travaux nécessaires pour la fabrication d'un vêtement, d'un chapeau, d'un meuble, d'une maison, a dû s'opérer subjectivement dans l'esprit du premier qui a conçu l'idée de fabriquer des produits de ce genre.

L'échange est l'harmonie externe des besoins divers, comme la division du travail est l'harmonie externe des divers travaux [1]. Dirai-je de l'échange ce que je viens de dire

(1) Ce sont-là deux procédés bien dissemblables et bien inégaux d'adaptation économique. L'échange, j'entends l'échange indirect, par l'intermédiaire de la monnaie, co-adapte tous les besoins les uns aux autres dans toute l'étendue d'un même marché, tandis que la division du travail ne solidarise qu'une très minime fraction des travaux, et ces groupes disséminés restent étrangers les uns aux autres au point de vue de la production totale, aussi bien que les travaux demeurés indivis et indifférenciés.

de la division du travail, c'est-à-dire qu'avant de s'harmoniser au dehors, dans la société, les besoins différents ont dû s'harmoniser au-dedans de l'individu? Oui, bien longtemps avant qu'une société, une petite cité d'abord, présente des courants réguliers d'échanges, à des prix acceptés de tous et fixés par la coutume ou par la mode, les individus qui la composent, *patres familias* indépendants, clos dans leurs maisons et sans commerce entre eux, ont commencé par donner le spectacle d'un train de vie réglé, digne et noble, dont la dignité et la noblesse consistent précisément dans cette régularité d'habitudes quasi-religieuse, où tout conspire vers un même idéal traditionnel ou tout au moins vers une même fin naturelle instinctivement poursuivie. C'est parce qu'on pouvait compter sur la renaissance périodique et la persistance durable de ces désirs enchaînés, aussi bien que sur leur similitude et leur uniformité d'un individu à un autre, que l'idée de travailler pour satisfaire quelqu'un de ces désirs chez autrui, avec l'espérance d'acquérir d'autrui la satisfaction personnelle de quelqu'autre désir, a pu naître chez un indigène entreprenant (peut-être à l'exemple d'un étranger) et donner lieu à un rudiment de commerce. Jamais parmi des hommes primitifs aussi capricieux, par hypothèse, aussi changeants de goûts et de besoins, aussi extravagants

Le nombre des travaux, non pas différenciés, mais nés différents, peut s'accroître dans un pays, par suite d'inventions créées, ou importées, sans que la division du travail s'y développe. Si on importe dans ce pays cent espèces nouvelles de plantes domestiques et de fleurs cultivées, c'est-à-dire cent nouveaux modes de culture, différents les uns des autres, le travail des horticulteurs et des agriculteurs y deviendra plus complexe mais non plus cohérent. Seulement, ces nouveaux produits s'ajouteront aux autres articles du marché, et l'échange y nouera des liens à la fois plus compliqués et plus solides. — Si l'une de ces cultures, celle du prunier d'Agen par exemple, prend une telle extension qu'il vaille la peine d'y affecter des ouvriers agricoles spécialisés, les uns adonnés au greffage, d'autres à la récolte des fruits, d'autres au séchage au four, etc., il y aura alors une nouvelle division du travail; et il se pourra que cela serve au progrès de l'échange, comme lorsqu'un paysan remet à un boulanger de son voisinage, son collaborateur, un sac de blé contre un certain nombre de livres de pain ; mais, en somme, les co-producteurs ne seront pas plus ni autrement liés entre eux par la solidarité de leurs besoins qu'ils ne le sont avec les étrangers.

que le sont parfois les ultra-civilisés, le commerce n'aurait pris naissance ou n'aurait pu vivre.

Il est vrai que, plus tard, chaque idée nouvelle et chaque besoin nouveau qu'apporte une invention est une cause de trouble ou de fermentation pour le système mental et moral de l'individu, tandis que tout produit nouveau jeté dans la circulation y consolide, nous l'avons vu, les liens de l'échange. Mais cette anticipation de l'harmonie externe sur l'harmonie interne n'est qu'apparente : et la première ne peut être vraie, solide et profonde qu'à partir du moment où l'idée nouvelle est entrée dans le système des croyances par l'élimination de celles qui la contredisent, et où le besoin nouveau s'est classé et enraciné dans les habitudes.

III

Ainsi, qu'il s'agisse des travaux ou des besoins, ou aussi bien des deux, — car l'échange est l'adaptation des travaux aux besoins aussi bien que l'adaptation réciproque des besoins les uns aux autres — l'harmonie subjective, individuelle, est la cause et l'explication de l'harmonie objective, sociale. Et c'est, nous allons le voir, par un double procédé d'*invention* et de *critique*, double face de l'élaboration logique, — par l'invention créatrice dans un cas, par la critique épuratrice dans l'autre cas — que l'harmonie interne est opérée. Ajoutons que la division du travail, suscitée par l'invention, et l'échange, issu de l'habitude formée par un classement critique des besoins et des idées, sont simplement les formes spontanées et libres de l'association humaine soit pour la production soit pour la consommation. Or, l'association ainsi ébauchée est toujours imparfaite et défectueuse, et, pour s'élever à ses formes accomplies, c'est-à-dire à l'association proprement dite, réfléchie, consciente, disciplinée, il faut une conception individuelle encore, un plan, un programme

tantôt plus génial et inventif que critique, tantôt plus critique et judicieux qu'inventif, auquel se conformera le groupement nouveau d'intérêts, d'esprits et de volontés. Cela est d'autant plus vrai qu'il s'agit d'un groupement plus vaste. Si donc la grandiose association rêvée par les collectivistes se réalisait jamais, elle aussi, elle surtout, serait sortie du cerveau d'un homme.

Ainsi, il n'est point d'harmonie sociale, et spécialement économique, qui n'ait été précédée et préparée par une harmonie psychologique, et à l'origine de toute association entre hommes nous trouvons une association entre les idées d'un homme. Arrêtons-nous un moment pour indiquer la signification philosophique de ce fait constaté. Il s'ensuit, évidemment, que la société n'est pas un organisme; mais s'ensuit-il qu'elle ne soit pas une réalité distincte de ses membres ? Voilà une question qui réclame une réponse nette. Si l'idée de l'organisme social peut être défendue, ce n'est qu'en tant qu'elle est une expression, malheureuse il est vrai, du *réalisme social*, c'est-à-dire de la société conçue comme *un* être réel et non pas seulement comme un *certain nombre* d'êtres réels. Or le meilleur appui de cette conception, ne serait-ce point la découverte des « lois naturelles » qui, indépendamment de toute volonté individuelle, conduiraient les individus, par des voies toutes tracées d'avance, à une organisation politique, morale, économique, de plus en plus parfaite? La doctrine du *laisser-faire* a donc les plus grandes affinités avec celle de la société-organisme, et les coups dirigés contre celle-ci atteignent l'autre par contre-coup. Si l'on avait des raisons de croire à l'harmonisation spontanée des sociétés, on en aurait par cela même de tenir une société pour *un* être réel, au même titre qu'une plante ou un animal. Mais vraiment l'illusion de cette prédestination providentielle ne se dissipe-t-elle pas de plus en plus, même au point de vue économique ? Quant au point de vue politique, il suffit d'ouvrir les yeux pour voir les nations monter ou descendre,

se fortifier ou s'affaiblir, suivant qu'elles ont trouvé ou non, au moment voulu, la main forte d'un homme d'État; et il n'est plus permis de croire à un *sens inné de la direction* qui piloterait les peuples sans nul conducteur apparent.

Cependant, la renonciation à cette erreur longtemps séduisante doit-elle nous conduire à nier toute réalité propre du tout social, à le considérer comme un simple total, expression numérique des individus rassemblés ? Non. Si nous nous refusons à admettre des *lois naturelles* dans le sens indiqué, et aussi bien des *formules d'évolution* qui en sont la forme la plus récente, nous admettons en tout individu un besoin plus ou moins vif de coordination logique des idées, de coordination finale des actes, besoin qui s'avive par le rapprochement des individus, qui devient une tendance générale à une logique et à une finalité croissantes, en toute catégorie de faits sociaux, et finit par y faire partout de l'ordre avec du désordre, à y carder le chaos en monde. Cette manière de voir diffère de celle des harmonies providentielles ou des évolutions unilinéaires en ce que, au lieu d'assujettir le train social à suivre une seule voie, toujours la même, elle lui laisse bien plus libre jeu. Et par là, on est conduit non à nier la réalité sociale mais à la concevoir comme tout autrement vivante et vraie, tout autrement riche en manifestations et en itinéraires imprévus. Autre chose est une formule algébrique qui fournit des solutions à une foule de problèmes différents, autre chose est une équation arithmétique qui ne s'applique qu'à un problème et ne comporte qu'une solution. Je suis réaliste aussi, en ce sens que la société réalise seule à mes yeux, comme aux yeux de mes adversaires, des virtualités contenues dans les individus et qui ne sauraient être réalisées par chacun d'eux isolément; mais je dis que ces virtualités sont des idées et des volontés individuelles, je les place dans des cerveaux au lieu de ne les situer nulle part, si ce n'est dans des nuages ontologiques; et je dis que ces virtualités sont innombrables, iné-

puisables comme leur source spirituelle, au lieu de les limiter à un nombre strictement déterminé ou plutôt prédéterminé.

IV

Cette explication donnée une fois pour toutes, revenons à notre sujet. Il y a une grande distinction qui s'offre à nous, plus générale encore que celle de l'adaptation quantitative et de l'adaptation qualitative dont il a été question plus haut : c'est celle de l'adaptation *négative* et de l'adaptation *positive*. La première n'est que la suppression d'une opposition, et ses degrés sont marqués par l'adoucissement graduel de la lutte entre les termes opposés, comme lorsque, par l'abaissement du prix d'un article, la résistance qu'il rencontre de la part des autres besoins qui se disputent notre revenu va s'affaiblissant. Quand l'utilité *gratuite*, pour employer les formules de Bastiat, s'est substituée finalement à l'*utilité onéreuse*, l'adaptation négative est consommée à cet égard. L'opposition peut d'ailleurs être supprimée par deux moyens différents : 1° par la séparation complète des termes opposés ; c'est ce que fait le Droit en délimitant nettement le domaine des activités individuelles; c'est aussi ce qu'on obtient dans les rapports internationaux par des barrières protectionnistes qui mettent fin à la concurrence de deux groupes d'industriels nationaux et étrangers; 2° par la victoire définitive de l'un des termes sur l'autre ou sur les autres ; c'est le cas d'un industriel triomphant qui monopolise une industrie[1].

(1) Le problème posé par les oppositions *rythmiques* n'est susceptible que d'une solution : *une adaptation négative unilatérale.* Mais celle-ci comporte deux formes. L'alternative périodique de la hausse et de la baisse des fonds publics, par exemple, peut se transformer en : 1° la hausse seulement, mais de plus en plus ralentie et aboutissant à un *plateau* indéfini (quant à la hausse continue et indéfinie, elle est impossible) ; 2° ou bien la baisse seulement, jusqu'à un certain *bas-niveau* au-dessous duquel elle ne descend pas et où elle se maintient. En fait, dans une foule de cas, l'une ou l'autre de ces deux solutions est réalisée. Toutes les nou-

Mais de ces deux moyens d'empêcher deux termes d'être opposés, un seul consiste à les adapter négativement l'un à l'autre : c'est le premier. Quant au second, il consiste à supprimer l'un des deux termes et non à adapter l'un à l'autre.

Le droit est le grand bornage des appétits et des intérêts rivaux, le grand procédé humain de l'harmonie négative, parce qu'il circonscrit le champ des activités, la proie des avidités, et dresse entre elles des barrières jugées presque unanimement inviolables. — On sait qu'il commence par être conçu comme un *privilège*, — sorte de droit unilatéral par lequel un homme est défendu contre tous les autres sans que les autres le soient contre lui — avant d'être conçu comme une règle de *justice*, sorte de privilège réciproque. — Qui dit droit dit *propriété*, propriété de terres ou de récoltes, d'outillage ou de produits, de capitaux ou de revenus ; qui dit droit individuel dit propriété individuelle de ces choses ou de quelques-unes de ces choses. Le premier qui, rompant l'indivision du groupe primitif, famille ou village, a enclos un terrain d'une haie et se l'est approprié, a pu être un usurpateur, mais a été certainement un grand pacificateur sans le savoir. La garantie, d'abord unilatérale, dont il s'est entouré, et qui a tari déjà bien des sources de querelles antérieures entre lui et ses proches, a été imitée autour de lui, et, en se propageant, s'est mutualisée. En se morcelant, en effet, la propriété des terres, et aussi des capitaux, devient une harmonie négative de moins en moins unilatérale, de plus en plus réciproque, des intérêts rivaux. Il en est de la propriété comme du

vautés sociales commencent par des alternatives de succès et de déclin, par des oscillations de hausse et de baisse de leur valeur, jusqu'au moment où décidément le penchant ascendant ou le penchant déclinant l'emporte et ne tarde pas à se fixer en une opinion *définitive*. Bien entendu, ce *définitif* ne dure jamais qu'un temps, il vient toujours un moment où une *nouveauté nouvelle* apparaît qui expulse l'ancienne ou lui prête une valeur différente et modifie l'opinion sur son compte. Mais, *tant que* cette innovation imprévue n'apparaît pas, le *prix reste fixe*, *l'opinion reste immuable*.

protectionnisme, cet autre procédé d'adaptation négative des intérêts nationaux et non plus individuels. Quand une nation se hérisse de douanes, c'est comme lorsqu'un chef de tribu s'enclôt d'une haie ou d'un mur. A mesure que son exemple est suivi, et il l'est toujours, la protection ainsi produite d'unilatérale devient réciproque. Supprimer la propriété privée, ce serait donc rendre la contradiction, l'hostilité des intérêts privés plus violente que jamais ; et il est surprenant de voir cette suppression préconisée par des ennemis de la concurrence. On se précipiterait, faute de barrières protectrices, vers la porte des jouissances indivises, c'est-à-dire *à diviser*. Aussi ne peut-il être sérieusement question de détruire toutes les formes de la propriété privée, mais seulement quelques-unes d'entre elles, celle des biens fonciers, par exemple, ou des mines, ou des machines. Cela mérite d'être discuté ; d'autant mieux que ce qu'il y a d'harmonisant dans la propriété, c'est non pas le fait même de son établissement, mais la croyance générale en sa légitimité, d'où résulte le respect et la résignation qu'elle impose aux déshérités. Dès que, chez le propriétaire ou le capitaliste, la foi en son droit vient à s'affaiblir, ou, chez le prolétaire, la reconnaissance de ce droit, le pouvoir pacifiant de la propriété diminue, et les désirs contraires que cette foi unanime tenait enchaînés s'apprêtent à se jeter les uns sur les autres comme des dogues affamés. Cela signifie que les temps sont proches d'une transformation du principe de la propriété, mais nullement de sa destruction.

V

Parlons maintenant de l'*adaptation positive*. Il ne s'agit plus ici seulement d'empêcher deux croyances de se contredire, deux désirs de se contrarier ; il s'agit encore de faire en sorte qu'ils se confirment ou qu'ils s'aident. Disons d'abord

qu'il y a entre les conditions de l'adaptation négative et celles de l'adaptation positive, entre la *paix sociale* et la *force sociale*, une opposition qu'il s'agit de résoudre. L'équilibre des intérêts et des droits ne saurait être stable et prolongé sans faire obstacle au progrès de la collaboration des activités, des ambitions, des espérances. Cet *équilibre* et ce *maximum* des énergies sociales ne sauraient être poursuivis qu'alternativement. On ne peut combiner les énergies pour les féconder qu'en les mobilisant ; on ne peut les mobiliser qu'en ébranlant la stabilité de leur équilibre antérieur.

Cela dit, remarquons que la loi du passage de l'unilatéral au réciproque s'applique à l'adaptation positive comme à l'autre, et d'une manière plus saisissable. L'esclavage, par exemple, est la première forme, unilatérale, de l'harmonie positive entre les travaux et les besoins, entre les travaux de l'esclave et les besoins du maître, sans réciprocité ; et c'est par degrés qu'on passe de cette forme, à travers des phases intermédiaires telles que le servage, à la mutuelle assistance des travailleurs modernes. — La mutuelle assistance n'est d'ailleurs qu'une *collaboration* inconsciente, embryonnaire, imparfaite, de laquelle on s'élève, par degrés aussi, à la collaboration proprement dite, voulue, achevée et consciente. Le boulanger assiste le cordonnier et réciproquement ; chacun d'eux a son besoin distinct, que l'autre satisfait ; et, s'ils collaborent ensemble à la vie municipale ou à la vie nationale, ou à la société internationale même, qui résulte de cet échange, ils ne s'en doutent guère ou ne s'en inquiètent pas. Mais, dans un monastère bénédictin du haut moyen âge, les moines boulangers et les moines cordonniers, et pareillement les moines tisserands, forgerons, menuisiers, maçons, avaient conscience d'être des collaborateurs à la même œuvre de défrichement, de conquête spirituelle et matérielle d'une contrée, de salut posthume. C'est la vertu de l'association proprement dite de transformer partout en collaboration manifeste l'assistance mutuelle ;

et, dans une nation bien unie, le patriotisme, même en temps de paix, et non pas seulement aux heures du péril commun, fait aussi ce miracle d'orienter en haut, vers une même fin supérieure, toutes les actions d'un grand pays, si dissemblables qu'elles puissent être.

Comment s'opère l'harmonisation soit négative, soit positive, dans le monde économique? Le grand agent de cette opération séculaire, nous l'avons dit, c'est l'Invention. Il ne lui suffit pas d'être l'unique source des adaptations positives, elle contribue aussi, pour une large part, aux adaptations négatives. Par exemple, en même temps qu'elle fait s'harmoniser positivement, en les co-adaptant à un même produit, des travaux auparavant étrangers les uns aux autres, elle établit un accord négatif, par l'abaissement du prix de ce produit, entre le besoin auquel il répond et d'autres besoins qui étaient auparavant inconciliables avec celui-ci pour un grand nombre de petites fortunes. D'autre part, elle fait surgir de nouvelles fortunes, qui accroissent le nombre des participants au bienfait de la propriété. — Cependant, à côté de l'Invention, — à moins d'étendre le sens de ce mot jusqu'à y comprendre toute initiative, toute innovation individuelle — il y a place pour un autre agent, secondaire mais complémentaire, dans l'élaboration logique et téléologique de la société. On peut l'appeler, si l'on veut, la *critique*. L'invention est une synthèse ; la critique est une analyse de la raison raisonnante qui démêle les contradictions cachées des éléments de l'état social à chaque époque, les met en relief, les fait sentir de proche en proche et propage ainsi un mécontentement, une irritation, une indignation, parfois une fureur révolutionnaire. Une révolution, quand elle éclate, est toujours la résultante d'une coalition d'esprits critiques qui ont exercé leur sagacité à démêler, à étaler, tout ce que les institutions de leur temps recèlent d'absurde, de contradictoire et de mensonger, de contraire à l'idée que leur temps lui-même se fait de la vérité et de la

justice. Ils travaillent ainsi constamment à ébranler, pour l'épurer, la société où ils vivent et dont ils vivent, pendant que d'autres esprits plus recueillis et moins bruyants, des inventeurs, aperçoivent le secours que peuvent se prêter les intérêts les plus contraires, la confirmation que peuvent se fournir les idées les plus contradictoires, et s'efforcent de consolider, de rapprocher du vrai et du juste, l'état social au milieu duquel le plus souvent ils s'isolent. Si dissemblables qu'ils soient, les inventeurs et les révolutionnaires n'en ont pas moins une passion commune pour la logique sociale, dont ils appellent le règne, et dont ils préparent, avec une très inégale efficacité, l'avènement.

Invention et *Révolution :* voilà donc en deux mots les deux sources de ces harmonies économiques que chantait Bastiat. Il serait curieux de comparer leur rôle dans l'œuvre du progrès humain accompli jusqu'à ce jour. Si les conséquences prolongées, indéfiniment croissantes, des grandes inventions, telles que l'écriture et l'imprimerie, la navigation à voiles et la navigation à vapeur, la boussole, la locomotive, le télégraphe, étaient mises en parallèle avec les effets, rapidement ou lentement décroissants, des plus grandes révolutions, voire même de la Révolution française, on serait stupéfait de l'ignorance et de l'ingratitude des hommes qui célèbrent par tant de fêtes commémoratives les grandes journées révolutionnaires, et n'ont jamais l'idée de fêter l'anniversaire des découvertes qui ont régénéré l'humanité. La subordination des révolutions aux inventions apparaîtra mieux si l'on observe que, sans celles-ci, celles-là n'auraient pas lieu ; qu'en effet les luttes de classes, dont les révolutions sont le dénouement, ont pour cause l'enrichissement et l'élévation d'une classe par l'exploitation de nouvelles inventions industrielles qu'elle s'est appropriées et qui l'ont mise en conflit soit avec une classe supérieure, aristocratique, forte du monopole ancien d'inventions militaires et politiques, soit avec une classe inférieure, plé-

béienne, où le rayonnement imitatif du confort ou du luxe de la bourgeoisie a suscité le besoin de participer à l'appropriation des inventions qui l'ont élevée et enrichie. Par le fait même qu'elle est une nouvelle harmonie d'intérêts qu'elle groupe ensemble, une invention crée des antagonismes nouveaux entre ce groupe et quelques-uns des groupes déjà formés, comme toute affirmation nouvelle apporte avec elle de nouvelles négations ; et l'on dit parfois qu'elle tend ainsi à *révolutionner* l'état social. Mais cela n'est pas tout à fait exact ; car les oppositions nouvelles nées des inventions appellent d'autres inventions, plus complexes, qui les résoudront souvent en adaptations positives et dispenseront des crises révolutionnaires, harmonisations simplement négatives. On ne saurait voir, en général, dans les transformations législatives, où les révolutions viennent aboutir et se faire consacrer, que des opérations purement critiques de la dialectique sociale, des plantations de nouvelles bornes entre des activités naguère opposées, maintenant juxtaposées, mais nullement alliées. Toute révolution, en somme, tend et aboutit à une transformation et le plus souvent à un simple déplacement de la propriété, à une expropriation légale. J'aurais donc pu écrire plus haut : *invention* et *législation*, aussi bien que : invention et révolution ; et cette antithèse aurait eu à peu près le même sens. Les législateurs, même ceux dont on vante le plus le génie, n'inventent guère rien de durable. La plupart de leurs idées les plus géniales, comparables à celles d'un général pendant la bataille, sont des manœuvres de tactique parlementaire, des inventions auxiliaires et passagères, destinées à ne pas être imitées, — à la différence des inventions véritables dont la destination essentielle est l'imitation qui les déploie et les perpétue. Une révolution qui serait vraiment créatrice d'un ordre nouveau, et non pas seulement éliminatrice d'un désordre ancien, une révolution et une législation qui feraient l'harmonie profonde et générale des

intérêts, non l'immolation des uns aux autres, seraient dans le monde une extraordinaire nouveauté.

Remontons à la source psychologique de la distinction développée ci-dessus. Il est, parmi les individus isolés, sauvages, qui vivent à part de la société, deux sortes d'esprits bien distincts : les esprits avisés, ingénieux, habiles à tirer parti, en toute occasion, de ce qu'ils ont sous la main pour obtenir le maximum d'effet avec le minimum d'effort ; et les esprits judicieux, classificateurs, rangeurs, qui bouleversent tout parfois pour tout réarranger. Ces deux natures d'esprit prédominent tour à tour, côte à côte, dans une société, et, suivant que les initiateurs inventifs ou les initiateurs critiques y donnent le ton, on y remarque une exaltation ou une équilibration des forces sociales, un élan vers la prospérité et le progrès ou un effort vers la justice. Progrès social et justice sociale s'entravent souvent dans leur marche alternative, de même qu'on voit, dans un même individu, l'ingéniosité rarement unie à l'esprit d'ordre et la fécondité artistique à la moralité sévère. L'idée de moralité ne diffère de l'idée de justice qu'en ce que la première présente de préférence sous l'aspect individuel, et la seconde sous l'aspect social, la réalisation d'un accord négatif entre des désirs concurrents et limitrophes. Et, pareillement, l'ingéniosité ne diffère du génie qu'en ce que les inventions minuscules nées de la première meurent le plus souvent dans l'individu qui est leur berceau, tandis que la seconde donne naissance d'ordinaire à des inventions qui se répandent au dehors et, en se généralisant, se socialisent.

Il résulte de ce qui précède que l'invention est l'agent initial et demeure toujours l'agent principal de l'adaptation économique, c'est-à-dire de ce qu'on appelle en un terme mal défini l'évolution économique. Nous allons donc commencer par examiner ce grand et obscur sujet. Nous parlerons ensuite de l'adaptation négative, où l'invention ne joue qu'un rôle indirect (le premier rôle appartenant ici aux

révolutions), et qui se résume dans la *propriété*, aux formes et aux transformations sans nombre. Après quoi, nous passerons aux divers degrés et aux formes variées de l'association, qui est, avons-nous dit, l'image agrandie et extériorisée de l'invention, et nous examinerons successivement : d'abord les formes unilatérales de l'association des travaux (esclavage, servage) et des besoins (usage primitif des présents ou des pillages) ; puis les formes réciproques, qu'il est bon de subdiviser : 1° associations spontanées de production (division du travail) et association spontanée de consommation (échange) ; 2° associations réfléchies, proprement dites [1], soit de production (grande industrie, trusts), soit de consommation (mutualités, coopératives). Les associations monétaires, financières, auront lieu aussi de nous arrêter.

Un dernier mot. Toute l'économie politique d'Adam Smith et de son école est fondée sur le postulat de l'accord spontané des égoïsmes : de là les *harmonies économiques* de Bastiat. La question est de savoir si les égoïsmes s'harmonisent d'eux-mêmes ou artificiellement. Cette question est tranchée dans un sens opposé à celui de Smith pour quiconque a embrassé dans son ensemble l'opposition économique, qui nous a montré l'hostilité si fréquente, et si souvent essentielle, radicale, des intérêts. Il s'ensuit que l'harmonisation des intérêts ne peut être obtenue que moyennant des *artifices*. Ces artifices sont les inventions.

(1) Les associations proprement dites dérivent directement de l'invention, car elles se conforment à un plan individuel, qui a dû être imaginé par quelqu'un ; les associations spontanées, n'en dérivent qu'indirectement par le fractionnement entre plusieurs hommes de diverses opérations exécutées d'abord ou conçues par un seul.

CHAPITRE II

L'IMAGINATION ÉCONOMIQUE

I

Dans notre théorie des prix, c'est-à-dire de la valeur-coût, nous avons dit qu'il y avait un autre sens du mot valeur; et c'est le moment d'en parler, puisque sous cet aspect, qui est le meilleur et l'inverse psychologique du premier, la valeur des choses augmente avec le nombre et la variété des inventions. Si les économistes n'entendent guère la valeur suivant cette acception, parce qu'ils préfèrent le mot utilité, le langage courant lui fait sa large part. On dit couramment, et justement, que la valeur d'une idée s'accroît quand ses applications se multiplient; on dit de même que la valeur d'une machine augmente quand elle trouve de nouveaux emplois. Un député dira : « Cette profession de foi m'a *valu* toutes les voix de telle commune. » Ici *valu* ne veut pas dire *coûté*, mais précisément le contraire. On dira d'une jeune fille qui s'est mariée à la suite d'un bal : « ce quadrille lui a valu son mariage. » Si ce bal, au contraire, avait eu pour effet de faire rompre son projet d'union, on dirait : « cette danse lui a *coûté* son mariage. » En somme, une chose vaut : 1° ce que coûte son acquisition, le sacrifice que son acquisition exige ; 2° ce qu'elle permet d'acquérir par l'usage qu'on en fait ou qu'on peut en faire, le service qu'on obtient d'elle ou qu'on en attend. Toute chose a ainsi une *valeur-coût* et une *valeur-emploi*, un prix et une utilité, et les deux, quoiqu'intimement liées, progressent d'un pas très inégal, souvent même en raison inverse l'une de

l'autre. C'est ce que Bastiat entendait dire quand il opposait l'utilité gratuite à l'utilité onéreuse. Il y a beaucoup de vérité dans ses aperçus à ce sujet. Si son optimisme en cela ne l'a pas abusé, c'est qu'ici le résultat qu'il proclame providentiel, à savoir le développement incessant de l'utilité gratuite aux dépens de l'utilité onéreuse — ou de la valeur-emploi aux dépens de la valeur-coût — est l'effet nécessaire de la Logique, individuelle ou collective, qui travaille sans cesse à arranger et réarranger les multitudes d'idées et de besoins, de jugements et de desseins, de croyances et de désirs, juxtaposés pêle-mêle dans la société ou dans chaque esprit, de manière à ce qu'ils se contredisent ou se contrarient de moins en moins et se confirment ou s'entr'aident de plus en plus. A chaque degré nouveau de cette élaboration harmonisatrice, c'est-à-dire à chaque invention qui permet d'utiliser d'une nouvelle manière, soit en produisant, soit en consommant, un produit antérieur, l'*emploi* de ce produit augmente et son *coût* diminue; et cela signifie que sa *valeur de production* et sa *valeur de consommation* (deux aspects complémentaires de son emploi) varient pour ainsi dire en raison inverse de sa *valeur d'échange*. Ces trois sens de la valeur doivent être nettement distingués[1].

Les principaux procédés employés par la Logique sociale pour avancer dans la voie de l'harmonisation positive des intérêts sont, avons-nous dit, l'*échange* et l'*association*, mais, avant tout, l'*invention*, qui est à l'origine de tout nouvel échange comme de toute nouvelle association.

L'échange, il est vrai (dont la vente et l'achat ne sont qu'une espèce) suppose la concurrence des désirs et des jugements, le duel logique, dont la valeur-coût est le règlement. Mais l'échange n'en a pas moins pour effet de conclure l'alliance de deux désirs et de deux jugements, leur mutuelle

(1) Je me permets de renvoyer le lecteur pour compléter ce sujet à ma *Logique sociale*, p. 378-382.

assistance et leur confirmation réciproque. L'échange ainsi a deux faces opposées et juxtaposées. Quand un homme achète une paire de bottines dans un magasin, son achat a été précédé d'un conflit intérieur entre le désir de posséder ces chaussures et le regret de se déposséder du prix ; et le marchand de son côté, a eu à opter, soit au moment même de la vente, soit au moment de la fixation du prix, entre le désir de posséder le prix et le regret de se déposséder des bottines. Mais, quand l'échange a eu lieu, c'est-à-dire quand, chez l'une des deux parties, le désir de posséder les bottines l'a emporté, et, chez l'autre, le désir de posséder le prix, ces deux désirs ont formé un accord logique des plus étroits, puisque chacun d'eux a trouvé dans l'autre un moyen de se satisfaire. D'autre part, en ce qui concerne les jugements impliqués dans cette opération, le client, avant d'acheter, a hésité entre ces deux propositions contradictoires : « ces bottines sont trop chères à ce prix, — ces bottines ne sont pas trop chères, » et la dernière a prévalu ; et le marchand, avant de fixer le prix, est resté quelque temps indécis entre ces deux propositions non moins contradictoires : « à ce prix, ces bottines sont trop bon marché — elles ne sont pas trop bon marché », et la dernière également a eu la préférence. On voit que les deux jugements qui l'ont emporté se confirment entre eux.

Un produit, après l'échange, ne vaut pas plus qu'avant l'échange, au sens de valeur-coût. Loin de là, il vaut, en général, beaucoup moins, et, par le fait seul qu'une voiture, par exemple, a été vendue, même sans avoir servi, elle a perdu la moitié de sa valeur vénale. Mais, à l'inverse, un produit, après l'échange, vaut plus qu'avant, au sens de valeur-emploi ; il a passé, en se déplaçant, en des mains qui en feront un meilleur usage [1].

(1) On comprend très bien la peine que se donne Karl Marx pour tâcher de démontrer que l'échange n'ajoute aucune plus-value aux marchandises échangées. Il suffit, en effet, de ce fait pour réduire à néant sa théorie de la valeur. Comment, si un produit vaut seulement en raison de la

Le bénéfice social de l'échange, remarquons-le, au point de vue de l'harmonisation des intérêts et des pensées, est d'autant plus grand que l'échange est plus équitable, que le prix réel s'est plus rapproché du juste prix. Si un fournisseur exploite le besoin personnel ou momentané que j'ai de sa marchandise pour me la faire payer deux ou trois fois plus qu'elle ne vaut pour la moyenne des gens, mon regret de l'argent dont je me déposséderai sera bien plus fort, et mon désir final d'acheter en sera amoindri. Il est vrai que le désir de vendre sera augmenté chez le marchand, mais y aura-t-il compensation? Non, et voici pourquoi. Il résulte, comme on sait, d'un théorème de Laplace que, à fortune égale, le plaisir d'un gain ne saurait égaler le chagrin d'une perte équivalente. Cela est clair, s'il s'agit d'une grosse somme, de 20 000 francs par exemple gagnés ou perdus sur une fortune de 40 000 francs. Celui qui perd voit sa fortune réduite de *moitié ;* celui qui gagne voit la sienne grossie du *tiers* seulement. Or, au degré près, si petite que soit la somme, le même phénomène se produit. Puis, toute diminution de ressources, en revenu ou en capital, est sentie comme la privation de jouissances connues, habituelles et chères, et toute augmentation, comme la perspective de plaisirs nouveaux, indéterminés et relativement indifférents puisqu'on s'en passait jusque-là. Par suite, il est faux de dire que, dans une catastrophe financière, l'enrichissement des uns fait compensation à la ruine des autres, et que l'intérêt général n'a pas à s'en inquiéter. Il n'est pas plus vrai de penser qu'il n'a rien à voir dans la répartition équitable ou léonine des avantages de l'échange dans les affaires de tout genre. La justice, en somme, est la grande voie séculaire de l'utilité sociale en progrès[1].

quantité de travail qu'il incarne, le déplacement de ce produit, son passage d'une main qui la désire moins à une main qui la désire plus, pourrait-il accroître sa valeur ?

(1) Le passage qui précède est emprunté à ma *Logique sociale.*

Il est désirable, en outre, au point de vue de l'harmonisation croissante des désirs et des jugements économiques, du plus grand bien de tous, que le juste prix devienne un prix de plus en plus abaissé [1]. Il en est ainsi pour deux raisons : premièrement, parce que cet abaissement rend l'article coté plus bas accessible à un plus grand nombre de bourses et multiplie d'autant les échanges, dont chacun est un bien social nouveau ; secondement, parce que dans le cœur de chacun de ceux qui, au prix ancien, auraient encore acheté, le prix nouveau a pour effet de rendre plus inégal encore le duel intérieur des désirs et des jugements et plus facile le sacrifice du désir ou du jugement vaincu. Sans doute, chez le vendeur, à l'inverse, le plaisir de vendre, à ce prix amoindri, s'est affaibli ; mais il s'est multiplié. Somme toute, il y a eu gain pour la société.

II

Après ces quelques mots sur la *valeur-emploi*, essayons de formuler quelques considérations générales, si périlleux qu'il soit de généraliser ici, sur les conditions psychologiques ou extérieures de l'invention, sur ses différentes classes, sur ses principales conséquences sociales, et enfin sur la direction apparente de ses déroulements à travers des méandres infinis.

Sur les conditions physiologiques de l'invention, nous ne savons pas grand'chose de net, si ce n'est que ce travail de création cérébrale congestionne plus ou moins le cerveau. « Pouls petit, contracté, la peau pâle, froide, la tête bouil-

(1) M. Hector Denis, dans son *Histoire des prix*, si fortement pensée et documentée, préconise la hausse des prix ; et il faut lui accorder qu'elle présente des avantages temporaires, notamment comme condition de la hausse des salaires. Mais celle-ci même ne saurait se poursuivre indéfiniment, et, si elle coïncide avec la hausse de tous les produits, à quoi sert-elle ? Il est désirable que, à salaire égal, le travailleur se procure une quantité croissante de produits, grâce à leur dépréciation croissante.

lante, les yeux brillants, injectés, égarés : telle est la description classique » de cet état, d'après Ribot. Il semble qu'il existe quelques rapports entre la fonction génératrice et l'imagination créatrice. Si l'on admet, comme je suis tenté de le faire, que la génération est une sorte d'invention vitale, cette corrélation n'aura rien de surprenant. Il est certain que, d'après les confidences de certains inventeurs, l'apogée de l'inventivité correspond chez eux, à l'âge du plus haut point de force sexuelle. De vingt-cinq à trente-cinq ans surgissent en eux les conceptions que le reste de leur vie développera, rectifiera, enluminera [1]. Mais cette règle, qui n'est jamais sans exception, s'applique surtout aux inventions esthétiques, et moins aux inventions industrielles qu'à toutes les autres. En ce qui concerne ces dernières, la précocité de leurs auteurs est remarquable ainsi que le prolongement de leur fécondité jusqu'à la vieillesse. Dès l'adolescence, dès l'enfance même, se révèlent leurs aptitudes spéciales par la construction de petites machines, d'une ingéniosité souvent frappante. Il n'est pas de cour de collège qui ne possède son petit mécanicien en herbe, son ingénieur-né, constructeur d'instinct comme le castor.

La psychologie de l'homme d'imagination, en tout ordre d'idées, a été très bien tracée par Ribot [2], et aussi, à un point de vue moins étendu, par Paulhan, qui insiste avant tout sur la logique et la téléologie propres de l'inventeur. Cela s'accorde, au fond, avec l'idée de Ribot, que l'imaginatif n'est pas seulement un rêveur, mais un passionné, dont l'idée fixe s'alimente d'un sentiment fixe. Il n'y a pas,

(1) Un inventeur, correspondant de Ribot, lui écrit : « Mon imagination a été la plus intense vers l'âge de vingt-cinq à trente-cinq ans environ (j'ai actuellement quarante-trois ans). Après cette période, il semble que le reste de l'existence ne sert qu'à produire les conceptions moins importantes, formant la suite naturelle des conceptions principales, nées pendant la période de jeunesse. »

(2) *Essai sur l'Imagination créatrice* (1900). — Paulhan, *Psychologie de l'Invention* (1901). — Voir aussi : Séailles, *Essai sur le génie dans l'art;* Souriau, *Théorie de l'invention.*

d'après lui, d'invention qui n'implique un élément émotionnel, un désir, et il n'est pas d'émotion — peur ou colère, tristesse ou joie, haine ou amour, etc., — qui ne puisse être un ferment d'invention. Cette préoccupation tenace nous explique la distraction profonde du génie, sa « finalité interne » qui, lorsqu'elle se rencontre avec un « hasard extérieur » qui la favorise, suivant une bonne définition de M. Souriau, devient féconde. Voilà pourquoi, dans sa rêverie voisine de l'hallucination, les images tendent à devenir les *états forts* et les sensations les *états faibles*, à l'inverse de l'état normal. Cette tendance contre nature peut se réaliser plus ou moins; son terme dernier, c'est la folie, qui se trouve être ainsi, non pas la condition du génie, comme on l'a conjecturé à la légère, non pas même l'accompagnement habituel du génie, mais sa maladie accidentelle et sa chute dans l'excès qui l'anéantit. Il ne faut pas confondre non plus avec la mégalomanie de l'aliéné la foi en sa mission qui est nécessaire à l'inventeur pour le soutenir dans ses luttes, dans son dévouement à son idée.

Quand le moi s'absorbe longtemps en un but, il est rare que le *sous-moi*, ce qu'on appelle abusivement l'inconscient, ne participe pas à cette obsession, ne conspire pas avec notre conscience, ne collabore pas à notre travail mental. Cette conspiration, cette collaboration d'une domesticité fidèle et cachée que nous portons en nous, c'est l'*inspiration*, qui, toute mythologie écartée, ne demeure pas moins mystérieuse. Sans l'activité continuelle de cette ruche intérieure, de cette foule de petites consciences (peut-être) auxiliaires et servantes de la nôtre, il n'est pas, à vrai dire, un seul phénomène de la vie intellectuelle la plus ordinaire, une seule association d'idées renaissantes à propos, remémorées au moment voulu comme par un bibliothécaire invisible et infiniment diligent, qui puisse être expliquée. Mais il est des cas où ce secours que le moi reçoit du sous-moi nous saisit d'étonnement par son abondance ou par l'impor-

tance de ses résultats, ou par la solution soudaine qu'il apporte à des problèmes agités en vain pendant des jours et des mois, et les poètes, en cas pareil, se disent *inspirés*. Les savants et les ingénieurs auraient aussi bien le droit de le dire. — Et c'est là une des raisons pour lesquelles le travail de l'inventeur ne saurait être confondu avec le travail proprement dit, avec le travail du travailleur, où il n'entre aucune collaboration notable de l'inconscient.

Dans son énumération des diverses formes ou des diverses voies de l'imagination poétique, artistique, mythologique, scientifique, morale, politique, économique, etc., qu'il étudie successivement, M. Ribot subdivise avec raison l'*imagination économique* en deux branches : l'imagination industrielle et l'imagination commerciale. Nous y reviendrons. Je ne lui reprocherai que d'avoir omis dans son casier, d'ailleurs si substantiellement rempli, une case importante, l'*imagination linguistique*, source de l'invention verbale. N'a-t-elle pas dû être la première grande manifestation du génie humain? Elle est née, comme l'invention mythique, de la logique de l'analogie. Le besoin de personnification s'est fait jour, dans la parole, par la *phrase* où tout sujet est conçu comme un moi, et, dans la pensée, par l'*animisme*. Dans les littératures, les métaphores, les « bonheurs d'expression », procèdent de cette même logique analogique, et doivent compter parmi les inventions (à la fois esthétiques et pratiques) les plus réussies, les plus imitées qu'il y ait. Quelle prodigieuse dépense d'invention verbale suppose la création d'une langue, ou simplement d'un dialecte ! Et, si l'on songe à la diversité infinie, à la multiplicité innombrable des idiomes primitifs, dont le nombre n'a fait que décroître, on ne doutera pas que la parole ait été le premier exercice imaginatif de l'homme préhistorique, en réponse au plus urgent de ses besoins, celui de l'action inter-mentale. Dans une certaine mesure, en effet, les diverses espèces linguistique, mythologique, poétique, scientifique, indus-

trielle, etc., de l'imagination, semblent avoir atteint l'une après l'autre, le point de leur floraison la plus éclatante, quoiqu'elles aient de tout temps coexisté, et cette série à certains égards est irréversible. Il en est ainsi au cours de la vie de l'individu lui-même, quand, ce qui est assez fréquent, il change d'aptitude en passant d'un âge à l'autre. Ribot cite comme une exception extraordinaire l'exemple suivant. « Je peux citer, dit-il, le cas d'un savant connu qui a débuté par le goût des arts (surtout plastiques), a traversé rapidement la littérature, a consacré sa vie aux sciences biologiques où il s'est fait une réputation méritée, puis, sur le retour, s'est dégoûté totalement des recherches scientifiques pour revenir à la littérature et finalement aux arts qui l'ont repris tout entier. »

— Les conditions sociales de l'invention sont bien plus faciles à préciser que ses conditions industrielles. Et nous les avons souvent mises en lumière. C'est à ce point de vue, notamment, que bien des inégalités de classe et des injustices du sort reçoivent une certaine justification. Car il est des classes, comme des nations, bien plus inventives que d'autres, et dont la supériorité s'explique ainsi. L'invention étant fille du loisir et de l'étude, c'est dans les classes aisées, dans les professions libérales, qu'éclosent en général les idées destinées à révolutionner les métiers manuels, et à élever le niveau des classes populaires. C'est une erreur d'attribuer aux ouvriers une grande part dans l'invention des machines, ou du moins dans leur idée-mère. Notre Académie des sciences a beaucoup contribué à leur conception à la fois et à leur vulgarisation. Au XVIIIe siècle, c'est elle que l'on consulte à propos de toute invention, et ses plus grands savants, tels que Réaumur, sont des inventeurs. Réaumu fit faire des progrès à la métallurgie, à la faïencerie, etc. Vaucauson, autre académicien, n'est connu que par son canard automatique ; il n'en a pas moins inventé les machines les plus utiles, qui ont fait progresser le tissage de

la soie. — La part des nations dans l'inventivité n'est pas moins inégale que celle des classes, et s'explique aussi par des considérations plutôt sociales que biologiques, par des influences d'éducation plutôt que de race. Et les nations les plus inventives ne sont pas toujours celles qui profitent le plus de leurs bonnes idées. On le voit par les Expositions universelles, qui ont cela de particulier, qu'elles établissent entre les États une comparaison au point de vue de l'invention industrielle beaucoup plus qu'au point de vue de la prospérité industrielle, c'est-à-dire de la propagation imitative des inventions. Aussi le classement des nations, dans ces grands concours internationaux, est-il bien différent de celui que suggère la lecture des statistiques de l'industrie et du commerce.

L'influence du milieu social a été souvent exagérée et entendue en ce sens abusif que l'homme de génie est une simple résultante des masses, un être purement représentatif de son milieu. S'il en était ainsi, comme le remarque Ribot, il ne commencerait pas toujours par susciter dans son milieu tant d'oppositions. Mais c'est son milieu qui lui apporte tous les éléments dont son invention n'est que le croisement original. Prenez une machine quelconque, vous n'y trouverez que des machines plus simples, des ressorts et des forces qui, séparément, étaient connus et répandus avant elle. De ces inventions antérieures, propagées par l'exemple, et se rencontrant dans un cerveau spécial, la conception nouvelle est éclose. Toute invention, quelle qu'elle soit, théorique ou pratique, n'est qu'une combinaison d'imitations. Mais c'est la nature de cette combinaison qui reste à expliquer. D'abord, cette synthèse suppose une analyse préalable, une abstraction qui a dissocié les éléments des inventions anciennes et y a entrevu la possibilité de nouvelles associations. Et cette dissociation, comme cette association, s'opère par un besoin intense de finalité ou de logique, suivant qu'il s'agit d'une invention pratique ou

théorique. Dans l'idée d'un nouveau type architectural, le type ogival par exemple, il n'y a que des figures déjà vulgarisées, mais leur rapprochement pour la première fois n'est pas une simple rencontre cérébrale; cette rencontre a suscité l'idée de leur adaptation commune à un but qui, pour la première fois, s'est trouvé réalisé de la sorte : ce but, en général préexistant, souvent très ancien, c'est, par exemple, dans le cas du style ogival, d'exprimer avec force certains élans ou certains frissons du cœur chrétien, des espérances et des terreurs caractéristiques. Tout concourt à cette fin dans l'architecture gothique, en même temps qu'elle répond au besoin de rassembler des foules plus vastes autour de la chaire ou de l'autel. — L'invention du moulin à vent, ne contenait, elle aussi, que des éléments usités depuis des siècles : meules, force motrice des vents, tour, toiture mobile... L'ingéniosité a été de faire concourir ces choses à la réalisation meilleure d'un vœu bien antique : moudre la farine avec le moins de fatigue possible. Vues sous cet aspect, rassemblées ainsi, ces choses, qui paraissaient auparavant étrangères les unes aux autres, se présentent comme collaboratrices. — De même, quand Huyghens a eu l'idée de la théorie ondulatoire de la lumière, les phénomènes du rayonnement lumineux et ceux de la propagation des ondes sonores ou des rides formées par le vent à la surface d'un lac, ont été aperçus par lui comme des conséquences d'un même principe, des applications d'une même formule, après avoir passé jusque-là pour être sans rapports entre eux.

La conception inventive peut être, on le voit, utilitaire ou désintéressée, c'est-à-dire avoir pour objet un rapport de moyen à fin ou de conséquence à principe (d'espèce à genre); ce qui ne l'empêche pas, dans les deux cas, dans le premier aussi bien que dans le second, d'être un fait purement intellectuel, un raisonnement, j'ajoute un raisonnement déductif, provoqué, il est vrai, par un ferment de passion, de désir spécial, que cette conception satisfait, mais

qui n'a rien de commun avec les désirs tout autres que cette conception, quand elle est de nature utilitaire, est destinée à satisfaire. — Autre chose est la conception de l'invention industrielle, autre chose la volonté de la réaliser. Je remarque à ce propos la comparaison établie par M. Ribot, et aussi par M. Paulhan, entre l'*invention* et la *volition*. « L'imagination, dit le premier, est dans l'ordre intellectuel ce que la volonté est dans l'ordre des mouvements. » L'imagination créatrice a ses avortements comparables aux impuissances du vouloir. Les rêveries sont l'équivalent des aboulies. L'imprévu est le caractère commun de l'invention et de la décision volontaire. A l'une comme à l'autre il est essentiel de ne pouvoir être prédîtes d'avance. Peut-être ces analogies, d'ailleurs frappantes, vont-elles prendre une autre signification si nous faisons observer que dans tout acte de volonté il y a, au fond, une invention petite ou grande, un plan plus ou moins nouveau (car, sans cela, il y aurait habitude et automatisme) dont il n'est que l'exécution. Tout acte de volonté est précédé d'un syllogisme téléologique qui a conclu à un *devoir d'action*. Or, est-ce qu'un syllogisme, un raisonnement quelconque, n'implique pas toujours une invention, et est-ce qu'une invention n'implique pas un syllogisme, implicite ou formulé? De deux prémisses rapprochées, qui sont deux propositions, affirmatives ou négatives, je déduis une troisième proposition qui exprime un nouveau *devoir d'affirmation :* voilà le syllogisme logique, scolastique, ordinaire. De deux prémisses rapprochées, dont l'une exprime une volition, un but, et dont l'autre exprime un moyen adapté à ce but, je déduis un *devoir d'action* qui consiste à mettre en œuvre ce moyen : voilà le syllogisme de finalité.

Je sais bien qu'il est de tradition dans les écoles que le syllogisme n'est pas un procédé de découverte, qu'il n'est qu'une méthode de vérification, tandis que les fameux *canons* de l'induction seraient les seules et les véritables

voies de l'invention. Mais c'est précisément le contraire qui me paraît vrai [1]. Avant toutes recherches expérimentales, il faut d'abord une hypothèse, fondée sur une association de jugements d'où l'on a déduit, à titre de simple possibilité plus ou moins probable, une conclusion conjecturale. C'est ensuite pour faire hausser cette conjecture sur l'échelle des probabilités jusqu'à la certitude, ou, au contraire, pour la dépouiller de toute apparence de vérité, que les méthodes empiriques sont utiles. Elles servent à le vérifier. En syllogisant, à son insu le plus souvent, un Pasteur, un Helmholtz, un Lavoisier — qui commence par « soupçonner » l'existence de l'oxygène avant de la *démontrer* expérimentalement — font acte d'invention. En expérimentant, ils font des *constats* qui démontrent le caractère réel ou imaginaire de l'hypothèse inventée.

III

Ce caractère déductif qui est essentiel à l'invention explique l'enchaînement des théorèmes ou des lois successivement formulés par une science et des outillages successifs d'une industrie. Mais, pour avoir été déduite, chacune de ces innovations n'en a pas moins été inattendue, impossible à prévoir, et en partie fortuite. Quand, dans une exposition rétrospective, on regarde la série des moyens de locomotion depuis le palanquin jusqu'aux locomotives les plus récentes, comme quand on regarde dans un muséum la

(1) M. Paulhan a bien vu qu'il existe des rapports entre l'invention et le raisonnement, mais il ne les précise pas et les croit plus superficiels peut-être qu'ils ne sont. « Le développement de l'invention rappelle ici, — dit-il à propos des procédés de composition propres à Sardou et à Zola — l'enchaînement des termes du syllogisme. Aussi voyons-nous le raisonnement signalé comme procédé d'invention par M. Sardou, et la déduction être également invoqué dans le cas de M. Zola. » Et il ajoute que, d'après Binet, chez Sardou « le procédé de travail conserve toujours la même nature psychologique, c'est le raisonnement. C'est avec du raisonnement que Sardou conduit une pièce depuis le point de départ jusqu'à l'œuvre complète. » A plus forte raison, ou avec plus de raison apparente, pouvons-nous dire que toute invention industrielle, mécanique, est syllogistique.

série paléontologique des vertébrés, depuis les premiers rudiments de la marche, de la natation ou du vol jusqu'à leurs perfectionnements supérieurs, on est saisi d'une double impression de logique et de bizarrerie qui est tout le mystère de l'individualité vivante, toujours originale quoique toujours *conclue* de ces deux prémisses rapprochées qui sont ses parents.

Même au cours de l'argumentation d'un logicien impeccable, l'éclosion de chaque argument nouveau dans son esprit et sous sa plume est une trouvaille qui cause une surprise. Elle est due à l'insertion spontanée d'un souvenir sur un autre souvenir; en sorte que le déroulement de la dissertation la plus constamment orientée vers son idée-maîtresse n'est jamais rectiligne et suit un tracé pittoresque. Mais il est très rare qu'il n'y ait ainsi qu'une seule logique en œuvre dans un cerveau, et, à plus forte raison, dans une société, grand cerveau collectif et immensément compréhensif. Les déductions les plus diverses, les plus contradictoires entre elles, s'y avancent par zig-zags, se croisant, se déviant, se confondant parfois puis se séparant de nouveau. Les hypnotiseurs ont remarqué que, entre l'hypnose profonde et le réveil complet de quelques-uns de leurs sujets, il existe un état intermédiaire, une *veille somnambulique* [1], pendant laquelle ceux-ci restent suggestibles et accueillent pêle-mêle des suggestions contradictoires superposées en eux et accumulées. Il pourrait bien en être de la raison et de la liberté des gens plongés dans un milieu social intense où ils agissent profondément et à leur insu les uns sur les autres, comme des hypnotisés dont il s'agit. Même au XIIIe siècle, à l'époque où le système catholique avait atteint sa perfection et sa pureté relatives, on est surpris de voir tout ce qu'il entrait d'éléments antichrétiens, je ne dis pas seulement non-chrétiens, dans les mœurs, les lois, les institutions. La

(1) C'est l'expression de Delbœuf. V. à ce sujet la *Revue philosophique* de février 1887.

facilité avec laquelle une idée en désaccord avec l'orthodoxie se glissait dans les esprits est assez remarquable. L'empereur Frédéric II, — le bras droit de l'Église, après tout — recevait à sa table, ensemble, des évêques et des émirs, et souvent des ecclésiastiques en faisaient autant. Spencer a bien mis en lumière, dans son *Introduction à la Science sociale*, la contradiction entre cette « religion de la haine » et cette « religion de l'amour » qui coexistent depuis la naissance du christianisme en tout pays chrétien. Quand la logique sociale est chose si complexe et passe son temps à se combattre elle-même à coups d'inventions différentes, la mêlée des inventeurs est, naturellement, pleine des péripéties les plus surprenantes.

Comme exemple de déductivité capricieuse et logique à la fois, et les deux au plus haut degré, on peut citer la série des modes féminines, qui passe pour le domaine de la fantaisie pure. Comment sont inventés les nouveaux modèles qui, chaque année, sont mis à la mode par une élite d'élégantes et se propagent ensuite de Paris aux grandes villes, de celles-ci aux petites villes et aux campagnes, dans toutes les couches sociales depuis les plus riches jusqu'aux plus pauvres, conformément à la loi générale des exemples? M. du Maroussem va nous l'apprendre[1]. Cet auteur n'admet pas les peintures faites par certains journaux de « scènes d'inspiration » d'où jaillirait l'invention d'un nouveau type de vêtement, ou plutôt, remarquons-le, d'une nouvelle variante d'un type régnant. Car le but poursuivi, le problème auquel il s'agit de trouver une réponse, est toujours de satisfaire « cette double exigence, en apparence contradictoire, des élégantes : être mise comme personne et être mise comme tout le monde. » Il n'y a là nulle contradiction à vrai dire, ce n'est qu'une difficulté qui consiste « à découvrir une idée originale dans le ton général de la mode (déjà régnante) ». Ce but étant donné, l'on voit que le problème posé est susceptible

(1) *Le vêtement à Paris*, t. II.

de multiples solutions, qu'il s'agit de formuler, de déduire en quelque sorte, et entre lesquelles il faudra choisir. D'abord, grandes tailleuses et grands couturiers font appel aux artistes. « Des dessinateurs et des dessinatrices appartenant aux classes libérales soumettent leurs fines aquarelles : ils ont fait descendre de leurs cadres les dogaresses du xv[e] siècle, les ligueuses du xvi[e] siècle, les marquises et les incroyables du xviii[e] siècle, afin de donner par elles à leurs arrière-petites-filles une savante leçon de coquetterie. Puis les *premières d'atelier* ont dû créer la partie technique. » Autrement dit, les inventions sont nées non des tailleurs et tailleuses qui en profitent, mais d'artistes qui ont dû, pour les concevoir, combiner, en vue du but que nous savons, des types de vêtements du passé avec le type actuellement admis. « Toujours, d'ailleurs, les créations se multiplient par l'imitation des créations voisines. Les plagiats constituent la coutume courante des ateliers rivaux. » Il y a, en effet, concours de modèles en projets, qui se disputent le cœur des élégantes. Ce concours public a lieu dans certaines réunions, telles qu'un grand mariage, le Grand-Prix de Longchamps. Le jury, c'est-à-dire un aréopage des plus frivoles, décide ce qu'il lui plaît, et sa décision est docilement acceptée par le monde entier.

— L'importance du côté accidentel des inventions a été si souvent méconnue, parce qu'on a cru à tort y voir la négation de leur caractère logique [1], qu'il importe d'y insister encore. Ce qu'il y a de fortuit dans l'invention nous est

(1) Nous trouvons dans un passage de Bacon, — où il exagère le caractère accidentel des inventions, — la confusion d'idées signalée ici : «... Vous n'oseriez dire que Prométhée dut à ses méditations la connaissance de la manière d'allumer du feu et qu'au moment où il frappait un caillou pour la première fois, il s'attendait à voir jaillir du feu; mais vous avouerez bien qu'il ne doit cette invention qu'au hasard..., et que c'est à la chèvre sauvage que nous devons celle des emplâtres, au rossignol celle des modulations de la musique, à la cigogne celle des lavements, à ce couvercle de marmite qui sauté en l'air celle de la poudre à canon ; *en un mot c'est au hasard et à tout autre chose que la dialectique* que nous avons obligation de toutes ces découvertes. »

démontré d'abord par la dissemblance des industries observées chez les insulaires de l'Océanie, c'est-à-dire chez les sauvages qui ont eu le moins de relations mutuelles et ont le plus vécu sur un fonds d'inventions autochtones. Les lacunes de celles-ci sont parfois extraordinaires. Les Otahitiens que visita Wallis en 1767 étaient déjà en possession de certaines industries et même d'arts grossiers, comme sculpteurs et musiciens ; ils savaient faire le feu[1] et avaient des recettes culinaires que le capitaine anglais jugeait exquises. Cependant ils ignoraient la poterie et ne connaissaient que des plats d'écorces ou des coupes de noix de coco. Bien mieux, eux qui faisaient si bien le feu, ils n'avaient aucune idée de l'eau chaude, et la vue d'une marmite où bouillait de l'eau les comblait de stupéfaction. Ils n'avaient pour couteaux que des coquilles, pas même des silex. C'est que, livrée à elle-même, une tribu insulaire, si ingénieuse soit-elle, découvre fort peu de choses, un peu au hasard, et ne pousse jamais loin les conséquences, les plus naturelles en apparence, de ses bonnes idées. Aussi ce qu'une peuplade a découvert est rarement ce qu'une autre a trouvé dans l'île voisine[2]. Si, au lieu d'être agglomérée en quelques grands continents, la terre émergée des mers était morcelée en myriades de petites îles, séparées par des mers de navigation dangereuse, il est infiniment probable : 1° que, nulle part, dans cette Micronésie couvrant la mappemonde, la civilisation ne se serait développée ; 2° que ces innombrables embryons de culture humaine feraient un bariolage

(1) Certaines peuplades, quoique continentales, et ayant par suite plus de facilités pour communiquer avec d'autres, ignoraient le feu au XVIIIe siècle encore ; par exemple les Indiens à *longues oreilles* de la Guyane, comme nous l'apprend une lettre (*Lettres édifiantes*) de 1730. Ces sauvages étaient encore à l'âge de la pierre polie ou plutôt des *cailloux aiguisés les uns contre les autres*.

(2) La même remarque est applicable à des peuples déjà avancés en civilisation, quand, bien qu'assez rapprochés parfois, ils sont sans relations mutuelles. Par exemple, nous sommes surpris d'apprendre que les Péruviens des Incas connaissaient la balance et que cependant les Aztèques l'ignoraient.

incohérent. Seul le mutuel stimulant, seul le mutuel échange de ces découvertes spontanées a permis à quelques-uns de ces essais d'humanité de se civiliser, et à leur ensemble de s'harmoniser en se fusionnant.

Ce qu'il y a de capricieux et de fortuit dans la direction du génie inventif cessera d'étonner si l'on songe qu'il commence presque toujours par être au service d'un jeu ou sous la dépendance d'une idée religieuse ou superstitieuse. Beaucoup d'institutions économiques ont une origine religieuse. Grant Allen [1] a cru, et il n'est pas le seul, découvrir dans le totémisme l'explication des premières pratiques agricoles. Partout on voit se confondre, au début des évolutions économiques, « les marchés avec les fêtes de l'Église, les pèlerinages avec les voyages des marchands, les missions avec les travaux de colonisation, les trésors des temples avec l'office des banques, chez les païens et les musulmans comme chez les chrétiens », et, en remontant plus haut, le lien des deux ordres de phénomènes est encore bien plus intime. Par suite, de la nature des idées mythologiques, qui sont si bizarrement variables d'une peuplade à l'autre, dépend la nature des inventions accueillies. Elle dépend aussi de la manière dont on s'amuse. Galton explique la domestication des animaux comme une suite de l'habitude de l'homme de jouer avec eux. Et, à l'appui de cette idée, on peut remarquer avec Roscher que les Peaux-Rouges, qui auraient négligé, d'après lui, de domestiquer le bison et le renne, animaux utiles, savent fort bien apprivoiser des perroquets et des singes, aussi nombreux que les hommes dans beaucoup de leurs huttes. L'observation de Galton pourrait être généralisée dans une large mesure. L'évolution sociale commence et finit par des jeux et des fêtes. C'est en se jouant que l'homme a appris peu à peu tous ses modes de travail; et le développement des industries les plus pénibles, les plus

(1) Voir *Rivista di sociologia*, sept.-oct., 1899, article de *Salvioli* sur *gli esordi dell' agricoltura*.

ingrates, tend à rendre la vie plus joyeuse, à y remplir de plaisirs plus variés les loisirs plus longs. Le travail est une phase à traverser entre l'insouciance paresseuse des primitifs et la gaîté vive des civilisés futurs.

Si les sauvages étaient aussi misonéistes qu'on le croit, ils ne se communiqueraient pas les secrets industriels découverts dans chacune de leurs tribus, et alors la dissemblance de ces secrets, la bizarrerie de leur juxtaposition, frapperaient les observateurs. Mais, heureusement, l'horreur que les primitifs auraient pour les nouveautés est une légende apocryphe. Chez eux, la masse est, comme chez nous et plus que chez nous, à la fois prompte à s'engouer de l'exotique et cependant routinière; mais l'élite échappe souvent au joug de la coutume. Il y a toujours un novateur parmi les insulaires mêmes. Le plus souvent, c'est un chef, un aristocrate du pays, ou bien une reine, comme cette « princesse otahitienne » de quarante-cinq ans qui s'était éprise de Wallis. « Un des principaux de sa suite, ajoute ce grand navigateur, nous sembla plus disposé que le reste des Otahitiens à imiter nos manières : nos gens, dont il devint bientôt l'ami, lui donnèrent le nom de Jonathan. On le revêtit d'un habit à l'anglaise qui lui allait très bien. Il voulait se servir d'un couteau et d'une fourchette, mais, quand il avait pris un morceau, entraîné par la force de l'habitude, il portait la main à sa bouche, et sa fourchette allait vers son oreille. » A plus forte raison les sauvages s'imitent-ils entre eux. De là cette similitude relative de leur état social, qui abuse les voyageurs et quelques sociologues sur ce qu'il y aurait d'*instinctif* et de *nécessaire* dans leur développement.

Quand même il serait vrai, ce qui n'est pas, que d'une invention donnée, relativement simple, une seule autre, relativement complexe, peut se déduire, c'est-à-dire que les inventions se suivent comme les anneaux d'une chaîne unique, il n'en serait pas moins certain que ces anneaux se succèdent à des intervalles très variables, tantôt de quelques

jours ou de quelques mois, tantôt de plusieurs siècles; et cette différence, qui tient au hasard des circonstances, a des conséquences incalculables. Il était certainement plus facile de découvrir que l'aimant attire le fer, comme l'ont fait déjà les anciens, que de remarquer qu'il se dirige vers le pôle; et l'on comprend dès lors très bien que la première de ces deux découvertes ait été antérieure à la seconde ; mais il n'était nullement nécessaire pour cela qu'elles fussent séparées par plus d'un millier d'années. Or, supposons que cet intervalle eût été sensiblement plus long ou plus court, et imaginez les déviations que le cours de l'histoire aurait subies. Si les Romains ou les Carthaginois avaient connu la boussole, il est probable qu'ils eussent découvert l'Amérique. Qu'on songe à l'effet produit par ce miraculeux voyage transatlantique opéré sous les Antonins ou sous les Sévères : quel réveil du monde endormi ! quel coup de fouet donné à l'activité languissante de ce temps-là, à l'esprit de conquête et d'entreprises de tout genre, au prosélytisme chrétien !

Et, puisqu'il s'agit de la plus grande découverte des temps modernes, achevons de montrer par cet exemple les effets durables, incessamment grossis, que peuvent avoir les contrecoups fortuits des événements. Eût-on pu deviner que la prise de Grenade par les troupes de Ferdinand et d'Isabelle aurait une influence directe et décisive sur la découverte du Nouveau-Monde ? Pourtant, rien de plus manifeste. En effet, Colomb, avant la prise de la ville des Maures, venait d'essuyer, de la part de ces deux souverains, un second et plus humiliant refus, qui l'avait profondément découragé. Rebuté par ses compatriotes gênois, puis par le roi du Portugal, puis par le roi d'Angleterre, enfin, et deux fois de suite, par les monarques espagnols, il ne lui restait plus qu'à subir sa destinée. Mais Grenade est prise, et aussitôt les dispositions intimes de Ferdinand et d'Isabelle, d'Isabelle surtout, sont changées à son égard. Cette conquête les a mis en appétit d'expansion plus vaste, les a rendus plus confiants et plus

entreprenants. Ils accueillent les nouvelles ouvertures des protecteurs de Colomb, et, quelques mois après, l'Amérique était abordée par ses caravelles.

Toutes choses égales d'ailleurs, une invention devenue possible a d'autant plus de chance de se réaliser que le genre de problème dont elle est une des solutions éventuelles préoccupe davantage les esprits, et des esprits plus nombreux et plus éclairés. Mais, précisément, un besoin est stimulé, jusqu'à un certain degré du moins, par ce qui le satisfait, et le génie inventif se tourne d'autant plus vers un ordre de recherches, sous l'empire d'un besoin plus général et plus intense, que dans cette direction, il a été déjà fait plus d'inventions heureuses. Si donc celles-ci ont été en partie fortuites, la part du hasard ne peut qu'aller croissant dans les découvertes postérieures. Au XIVe, au XVe siècles, on voit naître, croître et se répandre l'avidité des découvertes géographiques et des annexions coloniales, secondée par la passion, fortifiée aussi et vulgarisée, du prosélytisme religieux au service de l'ambition monarchique ou en lutte contre cette ambition. Cette avidité naît dès le moment où la découverte de la boussole (1302) rend possibles ses satisfactions. Elle se révèle d'abord chez des princes désireux de se signaler, des rois de Portugal d'abord. Jean Ier commence à faire explorer la côte occidentale d'Afrique, bien timidement, jusqu'au cap Boyador; puis un coup de vent fit découvrir à un vaisseau portugais l'île de Madère. Si petite que fût l'île, ce fut un encouragement donné à l'esprit d'aventure. On pousse alors plus loin l'exploration de la côte africaine, on découvre les îles du Cap-Vert et les Açores, et, à chaque découverte, la soif des voyages redouble et se répand. Chez Jean II, cette passion devient une obsession. Sous son règne et par ses ordres eut lieu le long voyage de Barthélemy Diaz, qui atteignit le cap de Bonne-Espérance. C'est à l'exemple des princes portugais que les souverains espagnols, anglais et français, favorisent à leur tour les longs voyages maritimes. En

vérité, cette suite d'explorations réussies est si méthodique que la part de l'accidentel semble s'y réduire à presque rien, mais, si l'on songe que, sans la découverte de la boussole, qui est toute fortuite, cette série ne se fût pas déroulée, parce que la fin visée par ce déroulement ne se fût pas imposée aux âmes, on est forcé de convenir que le hasard a droit de revendiquer en grande partie la paternité de ces merveilleux progrès de la géographie.

Puis, ce qu'on trouve est si rarement ce qu'on cherchait ! Et il y a si peu de ressemblance et de proportion entre le résultat net, objectif, du labeur d'une époque, et les mobiles profonds de ses acteurs ! Combien d'âmes humaines enchaînées bout à bout, se transmettant leurs désirs et leurs espérances, leurs passions caractéristiques, plus tard indéchiffrables, il a toujours fallu pour réaliser un grand événement humain ! Qui devinerait, d'après les résultats de la colonisation espagnole au XVI[e] siècle, l'état d'âme incomparable de ses grands promoteurs ? En premier lieu, l'habitude de découvrir des choses merveilleuses, des plantes et des animaux étranges, des contrées inouïes, avait développé, chez les Espagnols de ce temps, une crédulité dont on peut donner la mesure par ce trait[1]. Comme ils avaient ouï dire par des insulaires de Porto-Rico que, dans l'île de Bimini, l'une des Lucayes, il y avait une fontaine de Jouvence, rendant la jeunesse aux vieillards, ils étaient persuadés du fait, et c'est leur foi en ce conte bleu qui les décida à conquérir tout ce groupe d'îles, à les parcourir minutieusement avec beaucoup de peine, toujours à la recherche de la fameuse source. Colomb lui-même ne croyait-il pas avoir découvert le siège

(1) La même cause n'a-t-elle pas produit, sous de tout autres formes, un effet analogue de notre temps ? Est-ce que la prodigieuse inventivité du XIX[e] siècle n'a pas développé aussi chez nos contemporains, sous de faux airs de septicisme, une crédulité non moins extraordinaire dont témoignent, non seulement les progrès du spiritisme et la renaissance du mysticisme, mais encore, et plus généralement, l'accueil avide fait par les classes éclairées, par les masses même, aux nouveautés quelconques, en fait de remèdes, de réformes législatives, d'expériences de vivisection sociale à tenter sur la foi de quelques utopistes ?

du paradis terrestre? C'est absurde, soit, mais c'est parce que toutes les imaginations espagnoles, plus ou moins, étaient montées à ce ton que toutes les audaces espagnoles ont pu se déployer et ont conquis le monde.

L'enthousiasme qui s'est emparé alors de ce grand peuple et qui est devenu une des grandes forces historiques, immense torrent à présent tari, est une exaltation, unique dans l'histoire de passions combinées, dont la rencontre et la combinaison ne se reverront plus. L'impérialisme anglais d'à présent, cette fureur de coloniser le globe pour l'anglicaniser, il est vrai, mais surtout pour l'inonder de marchandises britanniques, n'a rien de commun avec cette ambition espagnole, tout autrement complexe et généreuse, où se mêlaient à hautes doses prosélytisme, soif d'aventures, mirage de l'or, crédulité imaginative, curiosité passionnée, héroïsme intempérant. Un concours de circonstances, un accident de l'histoire, est à la source de cette grandeur passagère, comme un autre concours d'accidents heureux a fait la grandeur plus durable de l'Angleterre.

Car il est des accidents qui ont des conséquences indéfinies, peut-être éternelles. Et comment peut-on supposer que l'accidentel exclut le rationnel quand on voit qu'à l'origine de toute habitude il y a un caprice, et à la base de toute loi naturelle une « collocation arbitraire des causes » comme dit Stuart Mill? L'air, comme la mer, est sillonné d'invisibles routes que suivent dans leurs migrations périodiques les oiseaux et les vaisseaux. Et beaucoup de ces voies ont un air de nécessité, de loi fondée sur la nature des choses, tant elles sont invariables malgré leurs tortuosités. Quand les oiseaux migrateurs traversent les continents, ils suivent les vallées des grands fleuves, tels que le Rhin ou le Rhône, au lieu d'aller tout droit. Et c'est aussi le long des vallées qu'ont passé les migrations humaines, que les premiers chemins, puis les routes royales, enfin les chemins de fer même, ont été tracés. Ainsi, les accidents géologiques qui jadis ont

tracé le cours des eaux, qui ont si capricieusement dessiné, et si arbitrairement, dans une grande mesure au moins, leur ligne de partage, ont imposé pour loi le même arbitraire éternel, le même désordre fixe, aux voyages des animaux et même des hommes. Les sociologues de certaines écoles devraient songer à cela quand ils font consister leur science uniquement à rechercher et à formuler de prétendues lois d'évolution qui assujettiraient les transformations sociales de tous les peuples, indépendamment de leurs emprunts mutuels, à suivre le même itinéraire, en quelque sorte réglé d'avance. En admettant même qu'ils mettent la main sur quelque formule de ce genre qui ne soit pas trop démentie par les faits, n'en serait-il pas de la régularité approximative de ces changements sociaux comme de celle des voyages dont je viens de parler; c'est-à-dire ne tiendrait-elle pas à de simples accidents qui auraient eu des conséquences permanentes ? Et, dans ce cas, pourrait-on voir là autre chose que des documents intéressants à interpréter, des faits complexes à expliquer, par l'application des lois véritables de la science des sociétés, lois qu'il convient de chercher ailleurs ?

IV

— Après ces considérations sur les conditions internes et extérieures de l'invention en général, et sur son caractère à la fois rationnel et accidentel, déductif et imprévu, occupons-nous spécialement de l'invention économique. — Elle se divise vaguement en deux grandes classes, qui se mélangent sur leurs confins : 1° l'invention industrielle, qui consiste en *transformations* de matières premières par des travaux humains, ou des fonctionnements de machines de mieux en mieux adaptées à la fabrication de certains produits; 2° l'invention commerciale, qui consiste en *déplacements* des produits ainsi fabriqués, pour rendre de plus en plus facile leur ren-

contre avec les besoins individuels auxquels ils sont le mieux adaptés.

L'invention industrielle se subdivise : tantôt elle crée un produit nouveau; tantôt elle améliore simplement la production d'un ancien produit qu'elle généralise en en abaissant le prix, ce qui équivaut à la création d'un nouveau produit à l'égard des classes où le produit ancien s'introduit pour la première fois. Il n'est pas nécessaire de distinguer entre la création de nouveaux produits et celle de nouveaux besoins; car chaque produit nouveau, alors même qu'il semble n'être que la satisfaction d'un besoin ancien (une étoffe nouvelle, un nouveau mode d'éclairage, un nouveau mets, un nouveau jeu) enrichit le cœur humain d'un plaisir nouveau, objet d'une nouvelle direction du désir, c'est-à-dire d'un nouveau besoin. Et, s'il est surtout donné à l'artiste et au poète d'inaugurer des sensations supérieures, des combinaisons neuves et délicates de sentiments complexes, qui font de chacun de leurs chefs-d'œuvre une vraie « révélation », un sens ajouté à la sensibilité humaine, l'industriel participe à ce privilège, bien qu'à un moindre degré et à un étage inférieur de l'âme.

Le progrès économique, l'harmonisation économique, due à l'invention industrielle, consiste en ce que la satisfaction des besoins les plus urgents, les plus naturels, est rendue par elle de moins en moins inconciliable, pour un nombre croissant de personnes, avec celle de besoins de moins en moins urgents, de plus en plus artificiels, c'est-à-dire sociaux et vraiment humains. Cet accord se réalise, grâce à la succession des inventions industrielles — et surtout de celles qui ont trait aux machines, — non seulement, comme il vient d'être dit, par l'abaissement graduel des prix, mais encore par la diminution graduelle de la durée moyenne des travaux et l'accroissement des loisirs. La productivité croissante du travail, aidé par les forces animales, végétales, mécaniques, laisse au travailleur plus de temps pour satisfaire ses

besoins de luxe, en même temps qu'il a une proportion plus grande de son revenu ou de son salaire à leur consacrer. Ce n'est pas uniquement à obtenir un maximum d'effet avec un maximum d'effort que tend le progrès humain dans toutes ses voies — dans la voie linguistique, juridique, religieuse, politique, aussi bien qu'économique, — c'est aussi, et avant tout, à obtenir un maximum d'effet avec une dépense de temps minima. Le temps, encore plus que la force, est l'étoffe dont la vie est faite. On refait la force perdue, on ne ressaisit pas le temps perdu. C'est donc une accumulation de petites économies de temps, en fait de travaux et de locomotion, comme en fait de communication verbale, de rites, de formalités, de fonctions administratives, qui constitue le plus net du progrès humain.

En tant qu'elle abaisse le prix des objets de désir déjà existants, l'invention diminue momentanément l'intensité de la lutte entre les désirs de l'individu, sauf à l'aviver ensuite. Mais, en tant qu'elle crée un objet nouveau de désir, elle complique cette lutte interne des désirs et la rend plus vive entre les désirs déjà en conflit. Cela est surtout vrai des innovations doctrinales qui, en répandant de nouvelles idées, suscitent des sentiments et des besoins nouveaux, des envies à demi impuissantes de copier les classes plus riches. — Mais, dans l'un et l'autre cas, et mieux encore dans le second que dans le premier, l'invention favorise l'harmonisation des désirs entre individus différents. Dans le second cas, un nouvel article d'échange, facilitant l'utilisation des anciens produits, est jeté dans la circulation. Et le premier cas, à cet égard, se ramène au second : par l'abaissement des prix de ses consommations antérieures, le consommateur dispose d'un excédent de revenus avec lequel il achète des articles dont il se passait jusque-là.

Ce n'est donc point par l'invention économique que s'harmonisent les désirs de chaque individu pris à part, ils se compliquent au contraire et se combattent davantage, jusqu'à

ce que l'*invention morale*, au fur et à mesure qu'ils s'accroissent, apprenne à les enchaîner et à les hiérarchiser. Plus les habitudes d'un individu sont régulières et orientées vers un but supérieur, et plus un objet quelconque par lui consommé *vaut*, dans le sens de valeur-emploi, si infime que soit sa valeur-coût. Et c'est ainsi que la morale, téléologie sociale, et esthétique individuelle à la fois de la conduite, complète l'activité économique. Quant à l'harmonisation des désirs entre individus, c'est l'invention économique qui l'opère, puisqu'elle est la source à la fois de la division du travail et de l'échange, de l'association productrice et de l'association consommatrice.

Cependant, en faisant servir de plus en plus l'homme par les êtres naturels ou les forces naturelles, et de moins en moins l'homme par l'homme, est-ce qu'elle ne tend pas, finalement, à isoler l'individu, ou du moins à le dissocier d'autrui, à lui rendre de moins en moins nécessaire le secours de ses semblables? On peut imaginer, en effet, que, poussé à bout, le perfectionnement du machinisme conduise le machiniste, habillé, nourri, chauffé, éclairé, servi de toutes manières par des machines exclusivement, à se passer du monde entier, comme le sage idéal rêvé par les stoïciens, mais pour de tout autres raisons. Toutefois ce n'est là qu'un rêve ; et, fût-il réalisable, la dissociation de l'individu ne s'ensuivrait nullement. Si la socialisation des individus cessait de se fonder sur l'échange des produits, ce ne serait qu'à la condition de se fonder chaque jour davantage sur l'échange des exemples; et c'est là l'essentiel, même au point de vue de la formation et du déploiement de l'originalité individuelle, qui s'alimente d'exemples triés et croisés. D'ailleurs, la nature ne pourra jamais être asservie et adaptée à l'homme que moyennant la construction et la direction de machines par des spécialistes. Le travail musculaire de l'homme finira, il est vrai, même pour les constructions des machines, par être presque annihilé ; mais le travail ner-

veux et cérébral n'en deviendra que plus intense, plus compliqué et plus différencié. Il subsistera toujours deux grandes catégories de travaux : 1° la direction humaine des forces animales, végétales, physico-chimiques ; 2° la direction humaine des directeurs humains de ces forces. La dualité des métiers manuels et des carrières libérales subsistera donc, mais avec cette différence que, non moins que la direction des hommes, la direction des forces naturelles sera une dépense continue d'intelligence, un exercice spirituel. La force manuelle, dans les métiers dits manuels, ne jouera plus qu'un rôle tout à fait secondaire, analogue à l'effort musculaire nécessaire pour écrire dans les professions libérales.

Ce que l'invention industrielle amoindrit sans cesse, c'est l'adaptation *unilatérale* de l'homme à l'homme par l'asservissement de l'un à l'autre. Jamais pourtant on ne parviendra à dompter chez l'homme fort le besoin de domination et d'inégalité à son profit. Mais il peut, grâce à l'invention, trouver plus d'avantages à exercer ce besoin d'être servi en se faisant servir par des bêtes, des plantes, des forces physiques domestiquées, qu'en asservissant d'autres hommes. Et, à mesure que, par les progrès de la science, adaptation unilatérale de l'esprit humain à la nature, progresse l'industrie, adaptation unilatérale de la nature à la volonté de l'homme, on voit s'étendre et grandir, par l'échange des exemples et des produits à la fois, par l'association sous mille formes, l'adaptation réciproque des hommes entre eux, des intelligences, des sensibilités, des volontés humaines entre elles.

Ce n'est point par le développement de l'industrie proprement dite, c'est bien plutôt par celui de l'agriculture, que l'industrie tend à s'affranchir de la solidarité sociale. On conçoit à la rigueur l'isolement farouche du cultivateur rural, entouré de ses animaux domestiques, de ses arbres fruitiers, de ses plantes cultivées, qui sont autant de machines à son service, répondant à tous ses besoins. Ces machines, il n'a

pas eu besoin de les construire, et elles se dirigent presque toutes seules. C'est qu'en effet il est quelque peu abusif de confondre dans la même expression d'invention industrielle les progrès de l'agriculture et ceux de l'industrie. L'importance des machines en agriculture sera toujours très limitée; le rôle principal y appartient à la vie des animaux ou des plantes, qui sont les agents mystérieux de la production agricole. Quant aux créations de nouvelles variétés de plantes ou d'animaux par l'élevage et la culture, elles diffèrent profondément des inventions proprement dites. Elles consistent à avoir stimulé l'*imagination de la vie* plutôt qu'à avoir exercé l'imagination humaine. Pour bien comprendre ceci, remarquons que la terre est, non pas, comme le croyaient les physiocrates, la seule source, mais seulement le grand dépôt, avec l'*eau* et l'*air*, des forces physico-chimiques, véritables agents de la production des richesses, et que ces forces sont mises en œuvre pour être transformées en richesses, par: 1° ces inventions obscures de la vie appelées espèces vivantes, végétales ou animales (y compris l'homme) ; 2° les inventions de l'industrie, par la vertu desquelles se reproduisent en exemplaires innombrables, inépuisables, les divers types de vêtements, de meubles, etc., de même que les types vivants se répètent en générations sans fin. On s'explique donc sans peine que l'agriculture se soit développée avant l'industrie : il est naturel que l'homme ait su s'emparer de machines toutes faites avant de savoir en faire à son tour.

Ce n'est pas seulement par leur fécondité en reproductions indéfinies que les machines ressemblent aux espèces vivantes. C'est encore par le mode de leur fonctionnement, par cette série périodique de mouvements qui reviennent à leur point de départ pour recommencer de nouveau à tourner dans ce cycle. Par ce caractère rythmique, qui est si frappant quand on entre dans une fabrique, les machines, ces « contrefaçons d'êtres animés », dit très bien Louis Bourdeau, rappellent les

pulsations, les halètements, les spasmes des animaux, seulement avec une précision et une accentuation extraordinaires qui nous transportent en un « règne nouveau », en une faune fantastique affranchie de tout besoin de repos et de sommeil, insensible à la douleur comme à la pitié, infatigable. On a remarqué certains rapports entre l'évolution d'un art et l'évolution d'un être vivant; mais, à cet égard aussi, l'imagination industrielle ressemble à la vie et à l'art. Une sorte de *loi des âges* lui est applicable. « L'invention mécanique et industrielle, dit Ribot, a, comme l'invention esthétique, ses périodes de préparation, d'apogée, de stagnation, celle des précurseurs, des grands inventeurs, des simples perfectionnements. » Il cite comme exemples les applications de la vapeur, depuis l'éolipyle de Hiéron jusqu'à l'époque héroïque de Newcomen et de Watt, suivie des perfectionnements de leurs successeurs. C'est ainsi qu'un art grandit lentement jusqu'à son âge classique, auquel succède l'ère prolongée des raffinements, comme l'être vivant va de l'enfance à la jeunesse et à la maturité, puis à la vieillesse.

Malgré la similitude des exemplaires de chaque produit édités par les machines, malgré la similitude des besoins qu'elle suscite ainsi dans des individus différents, ce n'est pas l'assimilation des individus, c'est au contraire leur différenciation que le progrès industriel tend à opérer. Il ne pourrait vivre sans elle. Si tous les individus se ressemblaient parfaitement, s'ils avaient tous les mêmes besoins et les mêmes goûts en proportions égales, et ne différaient que par la nature de leurs occupations, par la spécialisation de leurs travaux, le nombre des métiers ne pourrait dépasser celui des besoins et des goûts d'un homme quelconque, pris au hasard. Or, si multiples que puissent être les désirs de consommation qui se reproduisent journellement ou annuellement chez un seul homme, il n'y aurait pas là de quoi alimenter beaucoup d'usines, de quoi garnir les vitrines de la moindre Exposition. Donc, les progrès de l'industrie et du

régime économique exigent non seulement la complication des désirs de chaque consommateur, mais encore la différenciation des consommateurs. Et il est manifeste que cette diversité individuelle et le progrès industriel sont en rapport de causalité réciproque. Comptez les besoins qui, à un moment donné, sont communs à tous les individus en relations économiques ; vous n'en trouverez que fort peu, ou pas. Car le besoin de manger est lui-même interrompu chez certains malades, ainsi que le besoin d'être vêtu, d'être chauffé, d'être abrité, l'est chez certains excentriques. Mais comptez les besoins qui ne sont partagés que par une fraction minime de la nation, vous trouverez que leur nombre, leur nombre absolu et leur nombre proportionnel, va toujours croissant.

V

Sismondi reproche aux inventions industrielles ce qui est précisément, au point de vue de l'extension du champ social, leur plus louable efficacité. Il montre, en effet, que, tant qu'un marché reste clos en soi, toute augmentation de l'effet utile du travail par suite d'une invention équivaut à l'expulsion d'un certain nombre de travailleurs, qui, ne gagnant plus rien, appauvrissent d'autant la petite société en question. « Aussi, dit-il, le bénéfice qu'on attend de la découverte d'un procédé économique se rapporte-t-il presque toujours au commerce étranger. » C'est certain. Le premier effet d'une invention industrielle, née quelque part, dans une région fermée, est de la forcer à s'ouvrir pour épancher une partie de ses produits au dehors, et, par suite, pour accueillir des produits extérieurs. Ce n'est qu'à cette condition que les bras devenus inutiles immédiatement après l'avènement d'une invention peuvent se réemployer ensuite. « Les fabricants de bas en Angleterre, avant l'invention du métier à bas, n'avaient pour consommateurs que des

Anglais. Depuis cette invention jusqu'au moment où elle a été imitée hors de leur île, ils ont eu pour consommateurs tout le continent. Toute la souffrance est tombée alors sur les producteurs continentaux, toute la jouissance est demeurée aux Anglais : le nombre de leurs ouvriers, au lieu de diminuer, s'est augmenté, leurs gages se sont élevés, les profits des fabricants se sont accrus aussi. ». Sismondi ajoute, il est vrai : « et la découverte a paru avoir pour résultat une aisance universelle, puisque tous ceux qui en souffraient étaient étrangers et vivaient à de grandes distances, tandis que tous ceux qu'elle enrichissait étaient rassemblés sous les yeux de l'inventeur. Chaque perfectionnement qu'on a apporté aux procédés de l'industrie a eu presque toujours ce résultat : il a tué, à de grandes distances, d'anciens producteurs qu'on ne voyait pas et qui sont morts ignorés; il a enrichi, autour de l'inventeur, des producteurs nouveaux[1] ». Il ne faut par nier la vérité de cette cruelle remarque. L'effet des inventions industrielles, en cela, n'est pas sans analogie avec celui des inventions militaires. Plus nous progressons, plus s'étend le rayon des distances auxquelles sont tués, à partir du producteur nouveau comme centre, les producteurs anciens qu'il rend superflus. Mais, tôt ou tard, ces morts ressuscitent par l'imitation de l'invention à l'étranger, et, compensation faite du mal que se sont faits ainsi les producteurs rivaux, il reste, comme bénéfice net, l'accroissement de la consommation qui est dû à l'abaissement du prix, et qui, à la fois, suit et stimule le développement de la production.

Ainsi, toute invention est favorable — dès son apparition — aux intérêts des consommateurs, et, si elle commence par

(1) Quand il n'en est pas ainsi, quand une invention nouvelle a pour effet de *tuer* non pas des concurrents étrangers et lointains, mais des rivaux compatriotes et rapprochés, elle a infiniment plus de peine à s'établir. Melon écrivait au XVIII[e] siècle : « Il a été proposé de procurer à une capitale de l'eau abondamment par des machines faciles et peu coûteuses. Croirait-on que la principale objection, qui peut-être en a empêché l'exécution, a été la demande : que deviendront les porteurs d'eau ? »

mettre en lutte les producteurs entre eux, soit les patrons avec leurs ouvriers expulsés par les machines nouvelles, soit les patrons avec d'autres patrons, cette opposition, qui s'adoucit toujours, se change souvent en adaptation. Schultze-Gavernitz, dans son livre sur la *Grande Industrie*, montre à quel point les ouvriers du Lancashire se sont adaptés, par un assouplissement devenu héréditaire, à leurs machines à tisser.

Quand une invention industrielle vient d'être lancée, elle est monopolisée en droit ou en fait, par l'inventeur ou ses ayants-droit, j'entends les propriétaires des machines où elle s'incarne, les actionnaires des sociétés anonymes entre lesquels cette propriété se divise. Et il est juste, il est utile qu'il en soit ainsi; sans cela le génie inventif perdrait l'un de ses stimulants les plus actifs, et personne, au début, ne se risquerait à prendre sa cause en mains. Mais il importe que ce monopole ne s'éternise pas, et, de fait, plus tôt ou plus tard, toute invention finit par tomber dans le domaine commun. Dans une société bien réglée, il faudrait, d'une part, limiter la durée du monopole dont il s'agit, mais, d'autre part, en assurer, pendant tout ce temps, la jouissance aux intéressés. Il ne convient pas que ceux qui n'ont en rien participé ni à la conception de la découverte ni aux dépenses et aux risques de sa protection initiale, se croient le droit de s'en partager, dès l'origine, tout le bénéfice avec l'inventeur et ses protecteurs. Voilà, par exemple, une usine américaine, qui, pour une production égale aux besoins de sa clientèle, emploie 100 ouvriers. Survient une invention qui permet à l'usinier, ayant-droit de l'inventeur, de produire avec 80 ouvriers travaillant le même nombre d'heures, soit dix heures par jour, la même quantité de marchandises. Il renvoie donc 10 ouvriers. Est-ce là une solution qui s'impose? Non, il serait plus juste et plus humain de conserver 100 ouvriers en réduisant à huit heures par jour la durée de travail, ce qui reviendrait au même si

le salaire était réduit en même temps de deux dixièmes. Mais c'est contre cette réduction du salaire, en cas pareil, — et le cas est fréquent aux États-Unis, de nos jours — que les ouvriers américains protestent. Cette protestation est-elle fondée? Elle n'a que le tort d'être prématurée. Pour le moment, si elle était accueillie, elle aurait pour résultat d'accaparer au profit exclusif des ouvriers tout l'avantage de l'invention, à l'exclusion du patron dont le bénéfice resterait le même, et des acheteurs de l'article dont le prix ne pourrait s'abaisser. Mais, finalement, une fois écoulée la période de temps nécessaire pour qu'une invention tombe dans le domaine commun, — et cette période de temps s'abrège de plus en plus en Amérique, en Europe même, par suite de l'imitativité croissante — le vœu formé par les ouvriers d'Outre-Mer ne peut pas ne pas s'accomplir. Au point de vue même de l'intérêt des fabricants, il est désirable que la diminution de la durée du travail n'entraîne pas la diminution de la moyenne des salaires. Supposons, en effet, que, dans toutes les usines à la fois, la production ait été améliorée par des inventeurs, et que, dans chacune d'elles, le salaire des ouvriers restés aussi nombreux mais ne travaillant plus que huit heures au lieu de dix, ait été rogné des deux dixièmes. Qu'en résultera-t-il? Que toute la masse des travailleurs du pays, c'est-à-dire la population à peu près tout entière, se trouvera avoir ses revenus diminués et n'aura qu'une somme moindre à consacrer aux achats de toute nature. Il faudra donc, de toute nécessité : ou que les usines restreignent leur production dans la proportion de deux dixièmes; ou bien que, continuant à produire le même nombre d'articles, elles les vendent à un prix inférieur de deux dixièmes au prix antérieur. Le résultat final sera donc le même pour les fabricants que si toutes ces usines, dès le moment où elles avaient diminué la durée du travail, avaient maintenu le taux des salaires. Cela signifie que, en fin de compte, les inventions doivent

fatalement se *socialiser* d'elles-mêmes; ce qui ne veut pas dire, d'ailleurs, qu'il soit *toujours* inutile, ni *toujours* injuste, de hâter par des moyens légaux leur socialisation. C'est une question d'opportunité, qui ne se prête à aucune généralisation téméraire.

Mais nous avons raisonné comme si les ouvriers dont le travail a été réduit de dix à huit heures ne faisaient rien des deux heures de loisir qui leur sont laissées. Ayons égard à l'emploi qu'ils feront de ces deux heures, et nous apercevrons mieux toute la fécondité sociale de l'invention. L'œuvre magique de la civilisation n'apparaît qu'à partir du moment où du travail plus productif naît le loisir, et, avec le loisir, le besoin croissant de vie sociale, de conversation, de discussion, de plaisirs et de fêtes. Que l'alcoolisme soit souvent, çà et là, la maladie de croissance de cette sociabilité en progrès, je l'accorde; mais ce mal est passager. Ce qui triomphera, à la fin, ce ne peut être que la vie de l'esprit. Toute cette fièvre intense de production qui suscite, de l'autre côté de l'Atlantique, des milliers d'inventions chaque année parmi des millions de travailleurs acharnés, élabore, à son insu, une Amérique future, idéaliste, où après une crise impérialiste et militariste peut-être, les délices sociales de l'art et de l'activité intellectuelle désintéressée seront goûtées par-dessus tout. Cette élaboration est inévitable; il ne se peut que tant d'inventions accumulées n'aboutissent pas à un prodigieux élargissement des loisirs humains, et que ces loisirs ne trouvent pas leur principal emploi dans les contacts et les échanges spirituels, dans le plaisir de s'instruire et de s'impressionner réciproquement, dans la culture intensive d'une sociabilité à la fois raffinée et saine.

Cet exemple des États-Unis montre bien, soit dit à ce propos, à quel point s'abusent ceux qui, méconnaissant la part capitale et prépondérante du génie inventif dans la prospérité des nations, font honneur aux guerres, aux troubles civils, aux agitations et oppositions de toutes sortes, des

bienfaits dus à l'invention. Parce que l'imagination humaine fleurit sur les ruines mêmes entassées par nos discordes, on est parfois porté à croire que ce sont elles qui l'ont fait éclore et que, loin du bruit des armes, cette fleur du recueillement et de la méditation resterait stérile. Tout ce qu'il y a de vrai au fond de cette erreur profonde, c'est que, par une erreur précisément inverse, Spencer a eu tort d'établir entre le militarisme et l'industrialisme une antithèse aussi factice que prolongée. Il suffit, pour la réfuter, de se rappeler Athènes et Florence, Venise aussi bien, trois États des plus batailleurs et en même temps des plus prospères industriellement et commercialement que le monde ait vus. Mais, si les perturbations sociales n'empêchent pas les inventions d'éclore pour contribuer à les apaiser, c'est une paradoxale banalité, un préjugé littéraire, d'attribuer aux perturbateurs le mérite des inventeurs. Je prends pour exemple la république florentine[1]. Perrens constate que la période où Florence a été agitée par des dissensions intestines et des guerres extérieures a été aussi l'ère de sa grande prospérité, et il est enclin à penser qu'elles en ont été la cause. Mais la vérité est que Florence a été riche et prospère malgré ses troubles, malgré son instabilité et sa prétendue liberté politique, aussi longtemps qu'elle a monopolisé, en fait, certaines inventions industrielles et certaines idées commerciales ou financières, imaginées ou exploitées par elle avant toute autre cité. Le même historien nous apprend que la France achetait en grande quantité aux Florentins du moyen âge « ces draps perfectionnés *dont ils*

(1) J'aurais pu prendre pour exemple aussi bien l'État athénien. Car, longtemps après avoir cessé d'être belliqueuse en perdant sa liberté, Athènes, sous les Romains, eut un retour de prospérité commerciale *merveilleuse*, dit Lenormant (*Les Monnaies*) à partir du moment où ses vainqueurs lui abandonnèrent la souveraineté de l'île de Délos (167 ans av. J.-C.) « Les Athéniens firent de Délos un port franc qui devint le centre principal de leur commerce, et, surtout pendant quatre-vingts ans, de la destruction de Corinthe à la guerre de Mithridate, fut comme le dit Festus, *le plus grand marché du monde.* »

avaient seuls le secret »; qu'un citoyen de cette ville avait découvert la teinture en pourpre par l'orseille; que l'industrie du drap et son trafic « formaient un monopole concentré en un petit nombre de mains. » Il nous apprend encore que la découverte de la boussole est venue favoriser l'essor de ce grand commerce. Chance inouïe, en effet, pour un peuple négociant, que de s'approprier pour un temps, en l'utilisant l'un des premiers, ce merveilleux *sens de la direction* donné aux navires. Plus tard, quand cette invention, ainsi que bien d'autres, longtemps accaparées par les Florentins, se sont vulgarisées, il ne faut pas s'étonner si la prospérité de Florence décline, et on doit se garder d'imputer ce déclin à la pacification monarchique des xv[e] et xvi[e] siècles, — quelque jugement politique qu'on porte d'ailleurs sur les Médicis — surtout si l'on observe qu'à cette époque une découverte, capitale aussi, est venue retirer aux cités et aux régions méditerranéennes pour le transporter aux pays occidentaux, riverains de l'Océan, le privilège de la grande navigation, du grand négoce, des grandes richesses.

Notons aussi que, d'après Perrens, les progrès de Florence dans *l'art de la laine*, à sa plus belle phase, « sont dus principalement à l'ordre religieux des *Umiliati* », que « stimulée par l'exemple » l'industrie laïque prospérait pareillement et que les religieux en question restaient étrangers à toutes les discordes civiles. Comment la prospérité de Florence serait-elle une suite de ses luttes de partis s'il est reconnu qu'un monastère paisible, en dehors de ses troubles, tient la tête de la plus importante de ses industries et lui donne l'impulsion stimulante? Nous avons des raisons de penser, au contraire, que ses agitations, soi-disant fécondes, ont beaucoup contribué à ralentir le mouvement ascendant

(1) Autres inventions que les Florentins s'approprièrent : je veux parler de celles, très antiques, qui faisaient le prix et l'originalité de l'industrie orientale. Les Florentins, dans leurs voyages annuels à Pékin, avaient appris, notamment, « à imiter et même surpasser les orientaux dans la fabrication des étoffes de brocart d'or et d'argent ».

de sa richesse. Le même écrivain nous en fournit une preuve, sans y penser. A propos des banques dont les Florentins ont eu les premiers l'idée, il écrit : « Cette nouvelle source de luxe, où ils défiaient toute concurrence, leur parut d'autant plus précieuse que la concurrence s'établissait dans la fabrication. N'en ayant pu longtemps conserver secrets les procédés, ils voyaient *leurs compatriotes bannis les porter au loin.* »

VI

Ce qui précède a trait à l'imagination industrielle mais s'applique presque aussi bien à l'imagination commerciale. Aussi serons-nous plus bref en ce qui concerne cette dernière. Elle embrasse cependant un champ très étendu, où sont comprises : les inventions relatives aux moyens d'échange, monnaies, lettres de change, assignats, aux diverses institutions de commerce, aux spéculations commerciales; les inventions de moyens de transport; les découvertes géographiques des explorateurs négociants, etc. Occupons-nous seulement des progrès de la locomotion. D'abord, ils vont nous servir d'exemple excellent pour montrer les services mutuels que peuvent se rendre différentes inventions adaptées les unes aux autres. Il est certain que, si les grandes inventions qui ont révolutionné la production industrielle au XIXe siècle n'avaient pas eu pour auxiliaires les grandes inventions locomotrices leurs contemporaines, qui ont ouvert à la production agrandie des débouchés proportionnés à son agrandissement, la révolution de l'industrie eût avorté infailliblement. Il n'est pas moins certain que les ailes prêtées au commerce par la facilité et le bon marché des transports auraient servi à transporter peu de choses si les transformations internes de l'industrie n'étaient venues à point pour les employer. — Autre coïncidence. C'est par une rencontre vraiment remarquable, et qu'on ne remarque pas,

tant elle paraît naturelle, que les inventions relatives à la locomotion marine et terrestre ont coïncidé avec celles qui facilitent la communication des idées entre les hommes, télégraphie électrique terrestre et sous-marine, téléphone. Supposez que les premières eussent apparu sans les secondes : non seulement le service des chemins de fer, sans échange de renseignements télégraphiques entre les gares, eût été des plus défectueux et des plus périlleux, mais, pour une autre cause encore, le stimulant donné au besoin de voyage eût été bien moins efficace. Le lien social entre membres d'une même famille, d'une même profession, sinon d'une même patrie, eût risqué de s'affaiblir au point de se rompre. Pendant des périodes assez longues, ils auraient perdu contact social entre eux. Mais, fort heureusement, les télégraphes ont servi en cela de correctif ou de complément aux chemins de fer, et, pendant que des distances de plus en plus grandes séparent les parents, les amis, les concitoyens, ils se sentent de plus en plus rapprochés moralement et cordialement. D'un bout à l'autre de l'Europe, deux frères se communiquent plus vite à présent les nouvelles de leur famille qu'ils ne l'auraient pu, il y a soixante-dix ans, à la distance de deux chefs-lieux de canton du même arrondissement. Rien n'a plus contribué à développer la fièvre de locomotion que cette facilité de communication idéale et instantanée, comme rien n'a tant contribué que les voyages à multiplier les communications télégraphiques et téléphoniques[1].

Admirons aussi, une fois de plus, par l'exemple des che-

(1) Jadis, — surtout si nous remontons à l'époque où le service des postes était lent, intermittent, peu sûr, — le voyageur qui partait était perdu pour les siens jusqu'à son retour ; il entrait à leurs yeux dans la nuit noire de l'absence sans nouvelles rapides, de l'inconnu rempli d'angoisses. Nous avons peine à nous figurer l'état de cœur d'une mère et de son fils s'embrassant à l'heure des adieux dans des conditions pareilles. L'absent alors, au bout de quelques mois, devenait facilement un mort, qui ressuscitait quelquefois. Le titre du Code civil, sur l'*Absence*, si complètement tombé en désuétude, nous peint sans le vouloir cette psychologie de nos pères ou de nos grands-pères.

mins de fer, à quel point un besoin peut être stimulé par ses satisfactions mêmes. C'est une erreur de croire que cette frénésie de voyage qui des classes les plus riches descend aux plus pauvres, des capitales aux villes de second ordre et aux campagnes, du Nord relativement civilisé au Midi relativement « arriéré », soit un besoin inné de l'homme. Avant d'être touché par la contagion de la fièvre locomotrice propre à notre temps, l'individu ne voyage que par force, il ne sait pas ce que c'est que voyager par plaisir; et, d'ailleurs, parmi nos populations les plus civilisées, le prurit de déplacement est, en grande partie, un des symptômes de l'universel déclassement, du mécontentement grandissant de la vie contemporaine. Même de nos jours, en effet, c'est par force qu'on se déplace, poussé par un aiguillon plus ou moins douloureux, tel que la soif de l'avancement, la cupidité, l'inquiétude, l'absence de toute affection profonde, le déracinement du sol natal, des amitiés héréditaires, le vagabondage moral. Aujourd'hui chacun ou chaque chose doit aller chercher de plus en plus loin ce qui lui est adapté : chaque marchandise son acheteur, chaque voyageur son emploi. Pourtant, il y a une part notable à faire aux voyages d'agrément, ou qualifiés tels, quoique beaucoup soient moins des plaisirs que des nécessités subies ou des obligations imposées, nécessités d'information, obligations de mode. Et cette part va toujours grandissant. Et cela doit paraître extraordinaire quand on sait le peu de goût que le primitif, l'homme naturel, quand il est heureux, a pour les voyages. M. Kovalesky[1] a très bien observé cela, dans « les profondes couches populaires ». « Voyez, dit-il, le paysan français. Il reste sa vie durant sur le lopin de terre dont il est propriétaire. Je connais dans la *rivière* de Nice des gens du peuple qui, vivant dans le voisinage direct de cette ville, ne se sont jamais déplacés pour la voir. Il n'en est guère de même en Russie. Je puis citer l'exemple de provinces

(1) Voir son *Régime économique de la Russie.*

entières où, régulièrement, d'année en année, le tiers du village va chercher du travail à la distance de quelques centaines de kilomètres, et cela aux prix de sacrifices infinis et uniquement afin de pouvoir vivre et entretenir leurs familles. C'est pour moi le signe le plus manifeste de la grande misère qui commence à envahir nos campagnes. » C'est par force que les peuples pasteurs sont nomades; c'est par force que les peuples agriculteurs, tels que les paysans russes, le deviennent accidentellement; et, si ce n'est pas uniquement par force, si c'est aussi par plaisir, que les peuples civilisés se font voyageurs et instables, on peut dire que, même chez ceux-ci, pour un voyage d'agrément, il y a cent voyages d'obligations, d'obligations réelles ou imaginaires, que l'habitude de voyager a elle-même suscitées ou fortifiées en se répandant.

Aussi ne puis-je croire que le besoin de locomotion — quoiqu'il compte parmi les besoins les plus élastiques, les plus extensibles, après celui d'instruction — soit destiné à progresser indéfiniment. Les besoins plus profonds et plus anciens du cœur, qu'il refoule en se développant, ceux de vie de famille, de maternité et de paternité, l'amour du sol natal, ne se laisseront pas toujours dominer par lui. La locomotion continuera à se transformer; car elle a évolué dans un sens assez précis et intéressant à noter : on a voyagé primitivement pour des motifs religieux (pèlerinages) puis militaires, puis commerciaux, puis industriels, et enfin par hygiène ou par curiosité. Surtout il importe de noter la différence entre les voyages collectifs d'autrefois, sous forme religieuse, militaire, ou commerciale — par exemple dans le *commerce guerrier* pratiqué par les Anglais dans l'Inde au XVIIIe siècle — et les voyages individuels d'à présent qui se multiplient. La locomotion s'individualise. Mais, si elle doit continuer longtemps encore à changer de nature en ce double sens, il est peu vraisemblable qu'elle croisse beaucoup en fréquence et en longueur de trajet

moyen, ou plutôt qu'elle ne rétrograde pas un jour sous ce rapport, quand les individus déclassés peu à peu se reclasseront et, en redevenant contents de leur sort, redeviendront fidèles à leur sol. Il faut distinguer à cet égard entre le transport des voyageurs et le transport des marchandises : ce dernier ne peut que se développer sans cesse, pendant de longues années après que le premier se sera arrêté ou sera revenu en arrière. Et il se peut même qu'il se développe à la faveur de cet arrêt ou de cette rétrogradation : car, en se déplaçant moins (bien entendu, dans une certaine mesure), les individus des divers peuples se différencieront davantage par leurs productions et leurs consommations, industrielles ou intellectuelles, et donneront lieu de la sorte à un échange plus compliqué, plus varié, plus étendu, d'idées, d'œuvres d'art, de marchandises.

Mais c'est à d'autres considérations que nous devons nous attacher, car les progrès de la locomotion soulèvent de grands problèmes. A quelle action finale tendent ces progrès? A l'harmonie plus large et plus profonde des intérêts, ou à leur lutte sur une plus grande échelle, ou à celle-là à travers celle-ci? Est-ce qu'ils tendent à égaliser ou hiérarchiser les hommes et les peuples, et est-il certain que la démocratie ait à s'applaudir de leurs effets futurs, qu'il serait déjà possible d'entrevoir?

Par l'échange qu'ils étendent au point de fondre par degrés en un seul marché « mondial » tous les marchés régionaux et continentaux qu'ils agrandissent — par la division du travail qu'ils étendent aussi et compliquent entre les individus, et à laquelle ils superposent une division du travail, plus haute et infiniment plus large, entre les nations, — par l'unité de mesure et de monnaie que peu à peu ils établissent — par l'association qu'ils rendent possible et facile entre des individus séparés par les plus grandes distances, à travers les frontières des États — il n'est pas douteux que ces grands progrès de la locomotion font œuvre

d'harmonisation économique dans des dimensions inconnues du passé. Mais il n'est pas douteux non plus qu'ils mettent en lutte les concurrents commerciaux et industriels, agricoles mêmes, les personnes et les nations rivales, à des distances de plus en plus inouïes; que, par eux, les agriculteurs des États-Unis et les paysans français se battent à mort, que partout à cause d'eux, pour défendre les industries nationales contre les traits meurtriers qui les assaillent de toutes parts, du fond des continents lointains, les États sont forcés de se hérisser de douanes et les patriotismes de se redresser contre l'invasion des mœurs, des idées, des produits exotiques. Et l'on peut se demander s'ils n'ont pas autant contribué à exaspérer ce nationalisme politique qu'à tisser au-dessus de lui un internationalisme social et, au-dessous de lui, un internationalisme financier, qui, par tout pays, sont en conflit aigu avec lui, troublant l'univers de leurs discordes. Comment finiront ces oppositions grandioses, aussi gigantesques que les adaptations qui les ont enfantées? Ce ne sont pas seulement les chemins de fer dits stratégiques — réseau guerrier sans cesse resserré — qui méritent ce nom; à vrai dire, tout est stratégique et belliqueux dans ces voies ferrées par lesquelles les nations se font la guerre, commerciale, industrielle, ou militaire, quand ce ne sont pas des compagnies rivales. Est-ce que, en présence de ce spectacle, il est permis de garder l'espoir que la fédération pacifique des nations sera grandement aidée, comme on l'avait cru, par cette cotte de mailles de rails qui revêt la planète? — Et, par suite, est-ce que, des immenses chocs qu'on peut prévoir entre adversaires géants, on ne doit pas s'attendre à voir jaillir quelque suprématie conquérante et oppressive, aussi fatale à la liberté qu'à l'égalité démocratique?

Pour répondre, faisons observer que le caractère le plus net, le plus important, de tous les progrès de la locomotion, et spécialement des derniers, si supérieurs à tous les autres réunis, consiste à avoir ébréché ou rompu tour à tour toutes

les digues qui contenaient dans le bassin de la famille, de la province ou de la nation, la tendance constante à l'expansion des exemples. Les chemins de fer en particulier, et la navigation à vapeur, ont déchaîné des courants et des torrents d'imitation d'une puissance incomparable, et l'humanité est devenue un concours ou un combat général, très passionné, des grands types de civilisation pour la domination du globe. Que, ravagés par ces déchaînements, en proie à ces perturbations, les États aient cherché à relever les digues rompues, et à ralentir aussi le mouvement d'assimilation pour le rendre salutaire de dévastateur qu'il commence par être, cela s'explique sans peine et n'a nul besoin de s'excuser. Mais ralentir n'est pas refouler, et quand, à l'action d'une force continue, qui s'amasse et s'accumule sans fin, on n'oppose qu'une résistance intermittente et par accès, le résultat final ne peut laisser l'ombre d'un doute : les barrières protectionnistes seront submergées tôt ou tard par le déluge de l'exotisme envahissant, ou renversées à coups de canons par quelque armée non moins diluvienne au service de cette invasion dite pacifique.

On dit que les chemins de fer sont un agent de transformation des sociétés dans un sens égalitaire et démocratique. Pour bien juger de la vérité de cette idée courante, distinguons leurs effets sur les rapports des individus et sur les rapports des nations. Ils démocratisent les individus, cela est vrai, par l'égalisation de leurs droits qui aboutira inévitablement à diminuer l'inégalité de leurs fortunes ; mais ne peut-on pas dire que *jusqu'ici* ils *aristocratisent* les nations, et en vertu des mêmes causes ? Pendant que, dans chaque nation, la multiplicité des voyages et la vulgarisation des produits, des idées de tout genre, tendent à niveler les classes tout en différenciant les professions, on ne s'aperçoit pas que des aristocraties nouvelles, d'apparence plus impersonnelle, mais non moins redoutables pour cela, surgissent du milieu des aristocraties anciennes qui s'affaissent. Les

noblesses familiales ont été remplacées, en premier lieu, par les noblesses urbaines, par les capitales devenues les patriciats de nos jours; mais ce n'est pas tout, parmi les nations, il en est quelques-unes qui s'arrogent des droits innés à la suzeraineté cosmique, et par ces *noblesses nationales* d'une envergure d'ambition et de prétention toute récente. on voit apparaître un avatar, sous forme collective, de l'esprit aristocratique prodigieusement agrandi, qui donne une terrible confirmation à la loi d'amplification historique.

Or. ces deux agrandissement successifs de l'orgueil nobiliaire, — dans chaque nation l'orgueil nobiliaire d'une cité, et dans l'humanité l'orgueil nobiliaire d'une nation ou d'un petit nombre de nations — ont pour principales causes les inventions locomotrices, ces destructrices de l'orgueil nobiliaire de certaines familles. L'orgueil britannique grandit. par le jingoïsme et l'impérialisme en progrès, à mesure que l'orgueil familial des lords anglais s'adoucit, ou s'efface; et ces deux effets sont dus à la prospérité de l'Angleterre par les grandes inventions du siècle, machinisme industriel et navigation à vapeur, qui ont travaillé à son profit, qui ont assis, fortifié, développé démesurément sa puissance coloniale, sa langue, ses institutions, son activité productrice. A présent, l'orgueil germanique se soulève aussi pendant que celui des hobereaux allemands se sent atteint dans les moelles par l'extension du suffrage. En d'autres termes, chez les nations triomphantes grâce aux transformations économiques encore plus que militaires du monde, le patriotisme se fait arrogant, insolent, présomptueux, et, chose stupéfiante, trouve une sorte de justification et de consécration de lui-même dans l'abaissement autour de lui des patriotismes déclinants, qui sont en train de faire à cet orgueil national une cour d'humilités nationales, fondées sur l'illusion habituelle du vaincu, de se croire inférieur à son vainqueur.

Une aristocratie de nations, donc, de deux ou trois nations, victorieuses économiquement, sinon militairement, et qui

ont tous les caractères distinctifs des aristocraties de tous les temps : très voyageuses, comme l'étaient les patriciens de Rome et nos gentilshommes d'ancien régime, — cosmopolites par suite, mais d'un cosmopolitisme plutôt *supra-national* qu'international, et qui se sent partout chez soi parce qu'il est persuadé que le globe lui appartient, — créancières des autres peuples, comme l'étaient les *patres conscripti* de Rome à l'égard des plébéiens, — copiées en tout par les autres peuples, qui se laissent imposer avec leur idiome et leurs produits leur admiration d'elles-mêmes, et qui, eux, à l'inverse, deviennent de plus en plus sédentaires, dépendants, débiteurs humbles et pauvres : voilà, ce semble, le résultat le plus manifeste, jusqu'à ce jour, de nos progrès économiques. — Mais ce résultat ne doit ni nous surprendre ni nous faire mal augurer de l'avenir. Toute invention nouvelle, quand elle est accaparée par un individu, commence par lui donner une supériorité de richesse plus marquée sur les autres, sauf, ensuite, à rétablir peu à peu l'égalité entre eux, à un niveau plus élevé pour tous, quand l'invention s'est vulgarisée. De l'exploitation unilatérale de certains individus par un seul on passe à leur exploitation réciproque. Cette loi du passage de l'unilatéral au réciproque, régit aussi les rapports internationaux. Tant qu'une nation exploite seule, ou à peu près seule, un faisceau d'inventions nouvelles, elle emploie l'univers d'abord sans réciprocité, puis avec une réciprocité croissante, quand les divers peuples qu'elle inonde de ses produits se sont enrichis à leur tour par l'importation de ses industries. L'Angleterre ne donne-t-elle pas déjà les signes d'une nation aristocrate parvenue à son apogée et qui va décliner ? Après avoir été monopolisées à la fois par quelques nations privilégiées, il est inévitable que les nombreuses inventions de l'industrie moderne, auxquelles les inventions locomotrices ouvrent des débouchés si imprévus, se divisent entre toutes les nations civilisées suivant leurs aptitudes diverses et complémentaires. Les

progrès de la locomotion différencient donc économiquement les peuples tout en les assimulant moralement et intellectuellement. Et cette assimilation, combinée avec cette différenciation, qui les rend nécessaires les uns aux autres, tend finalement à diminuer leur inégalité économique, sinon politique, après une période plus ou moins prolongée d'inégalité grandissante.

Les chemins de fer commencent aussi par rendre plus inégale, sur les diverses parties d'un territoire, la répartition de la population qu'elles concentrent dans les villes et raréfient dans les campagnes. Mais on peut prédire à coup sûr que cette période de concentration, qui se prolonge encore, sera suivie d'un mouvement en sens inverse, par lequel la densité des populations urbaines diminuera et celle des populations rurales s'accroîtra. Déjà l'on remarque ce mouvement centrifuge qui se manifeste dans nos capitales et qui s'oppose au mouvement centripète antérieur. A Paris, les quartiers du centre tendent à se dépeupler au profit des quartiers suburbains et de la banlieue; il en est de même dans toutes les grandes villes, grâce aux tramways électriques et autres moyens rapides de transport. Est-ce que ce ne serait pas là l'indice et l'image en miniature anticipée d'un mouvement centrifuge bien plus grandiose et plus important, qui serait l'inverse de l'émigration des campagnes vers les villes, c'est-à-dire l'exode des villes vers les campagnes ? Qu'on le souhaite ou non, cette réaction est fatale, et, en vertu des mêmes causes, ne peut pas ne pas s'opérer un jour. Déjà, même dans le parti socialiste, on se préoccupe de la dépopulation rurale. « En tant qu'homme de parti politique, dit Bernstein[1], le socialiste constate avec satisfaction le dépeuplement des campagnes et l'immigration des ruraux dans les villes. Ils concentrent les masses ouvrières, sèment la révolte et hâtent l'émancipation politique. Mais,

(1) *Socialisme théorique et social-démocratie pratique*, trad. fr. 1900 (p. 199).

comme théoricien tant soit peu sérieux, le socialiste sera bien obligé de dire que ce dépeuplement finira à la longue par devenir néfaste... Supposons qu'une grande victoire de la démocratie ouvrière porte au pouvoir le parti socialiste. A en juger d'après les précédents, la première conséquence de cet événement serait de grossir encore le flot des envahisseurs des grandes villes, et il est quelque peu douteux que les *armées industrielles pour l'agriculture* se laisseront alors plus bénévolement diriger vers les campagnes qu'elles ne le firent en 1848. » Bernstein semble croire ici que par la force seule on parviendra à repeupler les champs. Mais ne semble-t-il pas plutôt que, par suite du progrès même des communications, et des transformations de l'agriculture, le séjour des champs, mieux pourvu de ressources intellectuelles, le travail des champs, moins fatigant et plus intéressant, deviendront propres à attirer ou à retenir ceux qu'à présent attirent plutôt les emplois de bureaucrates ou de commis de magasins, objet d'une compétition effrénée? Pour le moment, il est bien certain que, dans chaque État, il s'opère une désagrégation de la population d'autant plus rapide que les moyens de communication sont plus développés; et, à partir de la capitale comme centre, on voit vaguement s'y dessiner une décomposition de la population en zones concentriques de moins en moins fines, cultivées, dépravées, riches et denses. Cela rappelle l'*État isolé* de Thünen, avec ses zones concentriques de cultures différentes. Et, sur une échelle plus grande encore, on aperçoit un petit nombre de nations qui servent de centre aux autres dans une immense région, où la densité de population et le degré de culture se mesurent presque à l'éloignement de cette brillante élite. Mais ne voyons-nous pas aussi, par les émigrations coloniales, les États surpeuplés et surcultivés réagir contre cette tendance et nous faire espérer une ère future où, par l'émancipation et la prospérité des colonies, émules de leurs métropoles, une tendance au nivellement international se fera jour?

CHAPITRE III

LES DÉVELOPPEMENTS DE L'IMAGINATION ÉCONOMIQUE

I

Après avoir montré les causes internes et externes de l'invention et ses conséquences plus ou moins favorables à l'harmonie sociale, nous avons à compléter et illustrer ces considérations en indiquant quelques-unes des pentes générales suivies par le génie industriel et commercial dans son développement ou plutôt dans ses développements multiples. Si nous nous rappelons que le capital essentiel c'est l'invention, nous reconnaîtrons l'importance de ce sujet qui consiste à étudier les transformations du capital humain.

J'accorde volontiers à M. Gumplowicz — si souvent profond en dépit de ses paradoxes — que les nombreuses et dissemblables évolutions des sociétés primitives peuvent se diviser, grosso modo, en un petit nombre de classes différentes d'après leur point de départ, qui a dû être en effet très divers par suite de la diversité de leurs aptitudes natives combinées avec celles de leur habitat, du sol, du climat, de la flore et de la faune ambiante. D'après ce brillant écrivain, les sociétés primitives sont nées adonnées, les unes à la *cueillette*, — d'autres à la *pêche* — d'autres à la *chasse* — d'autres au *vol*. Chacune d'elles a évolué différemment. Les premières auraient passé de la cueillette à l'agriculture, ce qui signifie simplement à nos yeux que la proportion des inventions relatives à la domestication des plantes l'aurait emporté chez elles, dès le début de leur *capitalisation*, sur la proportion des inventions relatives à la domesticité des animaux. — Les

secondes sociétés auraient évolué de la pêche à la navigation, ce qui veut dire que, plus tôt chez elles que chez les précédentes, les inventions relatives à la captation de certaines forces physiques, courants des rivières, vents, l'auraient emporté sur les autres. — Les troisièmes auraient évolué de la chasse à l'art pastoral, ce qui veut dire que les inventions relatives à la domestication des animaux seraient restées non pas uniques mais dominantes chez elles. — Enfin, les dernières auraient évolué du vol à la guerre ; ce qui signifie, à nos yeux, que, chez ces dernières, non les moins progressistes, ni les moins hautes, les inventions qui consistent à combiner des inventions antérieures par l'*association* des hommes en qui elles s'incarnent, autrement dit l'art d'employer pour une même fin (la victoire d'abord, le luxe et le confort plus tard) toutes les ingéniosités humaines déjà connues, — auraient joué un rôle prépondérant.

Mais il y aurait lieu, à ce même point de vue, de subdiviser et de diversifier. Suivant la nature de la cueillette, c'est-à-dire des fruits que le sol produit spontanément, baies ou racines ici, dattes ailleurs, l'évolution a dû varier, et l'école de Le Play, tout en exagérant l'importance de ce problème sociologique, a rassemblé d'utiles matériaux pour le résoudre. La pêche aussi, suivant qu'elle est fluviale, lacustre ou maritime, et suivant qu'elle s'exerce dans un port ou dans un golfe méditerranéen, se développe différemment. Il en est de même de la chasse. Enfin, le vol, qui comprend des pillages de troupeaux ou de récoltes, des razzias d'esclaves, des rapts de femmes, etc., prend un sens de développement différent suivant la nature dominante de ses objets habituels.

La classification de Gumplowicz porte d'ailleurs la marque du dogmatisme et du radicalisme de son auteur : absolue et tranchante, elle n'admet pas de rapports entre les quatre compartiments où elle enferme le développement de l'humanité, divisé en cloisons étanches. Rien de plus contraire aux

faits observés. En outre, il y a ici une lacune manifeste : où figurent dans ce tableau les sociétés industrielles ? Le développement de la phase industrielle, d'où procède-t-il, dans cette théorie ? Il me semble vraisemblable d'admettre que, dès les plus hauts temps, certaines tribus se sont distinguées — comme, de nos jours encore, certaines tribus sauvages — par leur ingéniosité technique, par leur habileté presque native à utiliser les forces mécaniques et même chimiques, aussi bien que vivantes et humaines, dans un but industriel, le feu pour la poterie et la métallurgie, la pesanteur pour la maçonnerie, le travail de la fileuse et du tisserand pour la fabrication de la toile, etc.

Puis, il est clair que ces évolutions multiples sont, comme les rivières différentes d'une même vallée, convergentes vers une même embouchure finale, qui est une grande nation quelconque. Il n'est pas une grande nation dans laquelle ne viennent se confondre ces développements différents, plus ou moins harmonisés dans son sein, y compris le pillage même et la guerre. Toutefois, ces divers développements sont très inégalement répartis entre les grandes nations, et l'on peut encore distinguer celles où domine le caractère *agricole*, ou *maritime*, ou *pastoral*, ou *industriel*, ou *belliqueux* — sans oublier que souvent celle où l'un de ces caractères est le plus accentué à présent le présentait au moindre degré il y a quelques siècles ; par exemple l'Angleterre, si rurale, si peu manufacturière, si timide navigatrice au moyen âge.

Cette *multiformité*, de constitution et d'évolution, des sociétés même primitives, a l'avantage de nous faire apercevoir sous un aspect plus harmonieux, ou moins incohérent, qu'il ne semble de prime abord, leurs premiers contacts. Nous sommes surpris de constater, dès les temps préhistoriques, des traces manifestes de commerce et d'échange avec l'étranger, de troc international. C'est que, en réalité, en raison de la diversité même de leurs occupations,

les diverses tribus pouvaient se rendre de grands services et se servir de débouchés les unes aux autres. Les Iroquois s'adonnaient à la culture des champs, les Hurons à la chasse, et, s'étant alliés, ils échangèrent leurs produits. A cela a dû servir l'agriculture naissante : elle a servi de débouché à la chasse ou à la pêche surabondante et aussi à l'élevage des troupeaux. S'il était vrai, conformément à la formule d'évolution unique et rigide qui a eu cours, que la phase agricole eût *succédé* à la phase pastorale et à la chasse ou à la pêche, l'agriculture, en apparaissant, aurait dû engager une lutte acharnée contre les habitudes, enracinées depuis des siècles, de la chasse, de la pêche, de l'art pastoral, et l'on ne comprendrait pas qu'elle fût parvenue à les expulser. Mais elle s'est présentée en alliée encore plus qu'en rivale, et a dû être à ce titre fort bien accueillie, comme l'industrie plus tard.

— Est-il nécessaire de dire que j'attache aux soi-disant lois d'évolution formulées par Gumplowicz une importance toute relative? Elles sont toutes fondées sur de simples hypothèses. De quel droit affirmer que l'agriculture procède de la cueillette, la navigation de la pêche, l'art pastoral de la chasse, la guerre du vol? Aucun document historique ne nous permet de remonter à l'origine de ces institutions ; dès les temps les plus reculés où nous puissions atteindre, l'agriculture fleurit en Egypte et en Chine ; l'art pastoral en Arabie ; la navigation en Phénicie, la guerre partout. J'ajoute : l'insdustrie partout ; car, dès l'âge de la pierre éclatée, on trouve des poteries, des racloirs et des aiguilles. Tout ce que nous pouvons dire, c'est qu'il n'y a pas trace d'agriculture avant l'âge de la pierre polie. Mais d'où procède au juste l'agriculture? Nous n'en savons rien. Rien ne nous prouve que les Egyptiens ont été conduits par la cueillette directement, et non à travers une phase de chasse ou de pêche, à la culture des céréales ; ni que les peuples pasteurs le sont devenus simplement parce qu'ils étaient auparavant des

peuples chasseurs ; ni que tous les peuples marins ont commencé nécessairement par être pêcheurs.

Gumplowicz méconnaît ici le rôle essentiel de l'invention individuelle, dont l'apparition est toujours, jusqu'à un certain point, accidentelle, imprévue, impossible à prévoir, et dont les conséquences ont les contre-coups les plus inattendus bien au delà de leur berceau. Ce n'est pas la pêche qui suffit à susciter la navigation, et celle-ci, une fois née, ne se développe pas toute seule. Sa naissance et son développement dépendent de trouvailles heureuses, d'inventions relatives à la métallurgie et au tissage, et, par suite, à l'art des constructions en bois et de la fabrication des voiles ; cela dépend, aussi bien, de découvertes astronomiques faites par des prêtres, non par des pêcheurs, et de la découverte de la boussole, et de la découverte de la vapeur, etc.

Ce n'est pas à force de chasser qu'une tribu de chasseurs se transforme en tribu de pasteurs. On n'a vu nulle part s'accomplir ce changement spontané. L'habitude du vol ne suffit pas non plus à donner le génie militaire et la victoire. Et une peuplade a beau, comme dans certaines îles de la Polynésie, avoir vécu pendant des siècles de fruits cueillis sans nulle peine à l'arbre à pain ou à l'arbre à beurre, cela ne lui donne point l'idée capitale et merveilleuse de *semer pour récolter* et d'abord d'épargner une partie des graines cueillies pour servir de semence — prévoyance si extraordinairement répugnante à des primitifs. Cela lui donnera encore moins l'idée, non moins merveilleuse, de labourer. Ne faudra-t-il pas nécessairement que ces deux idées successives éclosent dans quelques cerveaux mieux doués que les autres ou soient importées du dehors ?

Ce que l'on a le droit de supposer, c'est que l'habitude de vivre de fruits cueillis a eu pour effet de tourner l'esprit inventif plutôt du côté de la culture des plantes, — l'habitude de la chasse, de le diriger plutôt vers l'apprivoisement des animaux et leur reproduction, — l'habitude de la pêche,

plutôt vers les constructions navales et les expéditions sur mer, — l'habitude du pillage, plutôt vers les armements et la tactique militaire. — C'est possible, c'est même probable. Mais ce qui ôte à cette considération une grande partie de sa portée, et la réduit à fort peu de chose, c'est cette observation que l'on peut faire à chaque pas dans l'histoire d'une branche quelconque de l'activité humaine, — à savoir que les progrès les plus féconds y ont été déterminés par la survenance inopinée d'inventions arrivées là par des chemins détournés et indirects, nées dans d'autres branches du travail, application de vérités théoriques qui ont d'abord servi à satisfaire une passion désintéressée du savoir, une curiosité philosophique d'esprit. Agriculture, navigation, industrie, ont été renouvelées de fond en comble sous nos yeux, par l'invention de la machine à vapeur, application de recherches faites sur l'élasticité des gaz ; et la découverte des explosifs, fruit des veilles d'alchimistes, n'a guère moins servi à l'industrie qu'à la guerre.

Nous ne savons si c'est parmi des chasseurs, des voleurs ou des pêcheurs, qu'est née la découverte du bronze, l'observation féconde de la dureté produite par l'alliage en certaines proportions de deux métaux assez mous séparément ; mais nous savons que cette découverte a révolutionné tous les genres de travaux pacifiques ou belliqueux qui s'opéraient auparavant par des outils ou des armes en pierre. Il en est de même, au degré près, de la découverte du fer. Avant les découvertes métallurgiques dont il s'agit, l'invention capitale de la charrue, si merveilleuse, même à ses plus humbles débuts, qu'elle a suscité chez tous les peuples l'apothéose de ses auteurs légendaires, était impossible. C'est cette idée géniale de faire remuer la terre profondément par un animal attelé à un soc, qui a fait franchir à l'agriculture son pas décisif, car, auparavant, elle n'était qu'un superficiel jardinage (abandonné partout aux femmes — d'où peut-être l'une des origines du matriarcat). Notez,

entre parenthèses, que le jardinage, après avoir été l'*alpha* de l'agriculture, semble destiné à devenir son *oméga*, dernier mot de la culture intense...

Il est donc nécessaire, quand on cherche à quelles lois obéit l'évolution sociale, en n'importe quel ordre de faits, de ne pas oublier qu'elle est dominée, avant tout, par une suite d'accidents heureux, qui, grâce au rayonnement imitatif et illimité de chacun d'eux, viennent s'insérer les uns sur les autres et font du progrès, non une pente douce et continue, mais une échelle aux échelons superposés et très inégaux. L'évolution sociale, en n'importe quel ordre de faits, je le répète, a lieu de la sorte par voie d'*insertions* successives, et il n'est rien de plus général que cette première constatation. C'est peut-être la seule généralité absolument vraie, sans exception, qui puisse être formulée [1].

II

— Mais hâtons-nous de dire que, sous le couvert de cette généralisation dominante, beaucoup d'autres, partielles et instructives aussi, se présentent à nous.

D'abord, le fait que le génie inventif de l'homme se tourne tantôt d'un côté tantôt d'un autre, aiguillé ou orienté dans

(1) Après avoir dû renoncer à la série réglementaire des trois phases chasseresse, pastorale et agricole, jadis érigée en loi invariable d'évolution, nous rabattrons-nous au moins sur cette formule plus humble, que les sociétés ont partout passé d'un état nomade à un état sédentaire ? Ce minimum même d'ordre de succession invariable nous est refusé. Il est démontré que les pasteurs nomades ont été précédés de pasteurs relativement sédentaires, établis dans des huttes. La hutte a précédé la tente, qui est un progrès sur elle. Encore cette observation ne nous autorise-t-elle pas à affirmer que partout l'état sédentaire a précédé l'état nomade. Nous voyons, en fait, ces deux états — dont la distinction, d'ailleurs, est d'une importance majeure en sociologie — alterner plusieurs fois. L'état nomade ne tend-il pas, sous des formes neuves et plus amples qui l'ont transfiguré en le ressuscitant, à se répandre et se généraliser de nouveau dans nos sociétés ultra-civilisées ? Est-ce que l'invention de la navigation à vapeur n'a pas eu pour effet de développer dans des proportions inouïes les pérégrinations à travers les mers de ces nomades nouveaux qu'on appelle les marins ? Est-ce que les Océans conquis de la sorte, mais collectivement appropriés, non individuellement, comme l'est le désert par les Touareg, ne sont pas un autre et plus

telle ou telle voie par les besoins les plus urgents d'une époque ou d'un pays, a une importance extrême. Le génie de l'invention a lui-même quelque chose d'imitatif et de moutonnier, et suit des courants de mode. Et, si capricieux que soient ses déplacements, il n'est pas impossible d'esquisser un certain ordre, généralement observé, de ses pérégrinations successives.

Il est certain, par exemple, que nous avons passé l'âge où l'esprit d'innovation se tournait de préférence vers la domestication des animaux. Mais cet âge a existé, nous n'en saurions douter. Pendant de longs siècles de la préhistoire, il n'est pas douteux que le génie créateur, au lieu de viser surtout, comme en des temps plus reculés encore, au perfectionnement du langage, au progrès des moyens d'expression, ou, comme à notre époque actuelle, au progrès des moyens de locomotion ou de confort, s'est donné pour point de mire la domestication et l'élevage des animaux[1]. Et il faut que le déploiement du génie découvreur dans cet ordre particulier de problèmes ait été bien considérable, puisque — M. de Mortillet[2] en fait la remarque avec surprise, après Isidore-Geoffroy Saint-Hilaire — l'homme, dès ces époques si lointaines « est arrivé à domestiquer toutes les espèces domesticables dans la mesure de leur tempérament et de leur caractère ». En effet, comme le dit Geoffroy Saint-Hilaire, « aux animaux auxiliaires et alimentaires, antérieurement nourris dans nos fermes et dans nos basses-cours, pas un seul n'est venu *s'a-*

immense Sahara liquide où circulent des caravanes infiniment plus nombreuses que celles des grands chameliers africains ? Est-ce que la vie des riches cosmopolites qui vont promenant leur oisiveté vagabonde et luxueuse d'un bout du monde à l'autre n'est pas un retour à la vie errante des patriarches hébreux ? — Ainsi, la seule généralisation qui, ici, mérite le nom de loi, c'est l'importance prépondérante des inventions et leur rayonnement imitatif suivant certaines règles formulables.

(1) Et, auparavant, la chasse. Quand les Peaux-Rouges, dit Robertson « ont entrepris une chasse, ils sortent de cette indolence qui leur est naturelle ; ils développent des facultés d'esprit qui demeuraient presque toujours cachées, et deviennent actifs, constants, infatigables ». Là, ils montrent, une « fécondité d'invention » surprenante.

(2) *Origines de la chasse, de la pêche,* etc. (1890).

jouter depuis trois siècles », c'est-à-dire depuis la découverte de l'Amérique ; et ceux qui, à cette époque, ont grossi le troupeau de l'ancien continent, tels que le dindon et le cochon d'Inde, étaient déjà, depuis longtemps, domestiqués en Amérique[1]. — C'est après l'âge paléolithique (de la pierre éclatée), dans l'âge néolithique (de la pierre polie) qu'ont eu lieu ces apprivoisements d'animaux, car, au temps du silex taillé, le chien même n'était pas domestiqué. Mortillet conclut de là que « une fois entré dans cette voie, il (l'homme) a dû faire des essais nombreux (de domestication) fréquemment répétés dans les circonstances et les milieux les plus divers » à peu près comme nous avons fait les essais de vélocipèdes et d'automobiles les plus variés avant de nous arrêter aux types définitifs — provisoirement définitifs.

Mais cet épuisement complet d'une *mine* d'inventions par le génie inventif acharné à son exploitation, est rare et exceptionnel. Ce phénomène s'explique ici par la simplicité du problème et le facile rassemblement de toutes ses données, fournies par la faune d'une région. Encore faut-il observer que l'art pastoral n'est point réduit pour cela à l'immobilité, et c'est bien à la légère que M. Demôlins le condamne à ne comporter aucun progrès. Il écrit tranquillement : « ce travail simple, traditionnel et improgressif, donne naissance aux populations les plus simples, les plus traditionnelles et les plus improgressives. » Oui, jusqu'à ce que quelqu'un, parmi ces pâtres songe à ne plus seulement nourrir le bétail mais à créer, par le croisement et la sélection volontaire, de nouvelles races domestiques. L'élevage et le perfectionnement des races existantes, la création de nouvelles races de chevaux, de bœufs, de moutons, de volailles, sont aussi de l'art

(1) Cependant Roscher estime que les Peaux-Rouges auraient pu apprivoiser le bison, proche parent de notre bœuf, et qu'ils ne paraissent pas y avoir songé. Mais peut-être des idées superstitieuses sont-elles l'explication de cette exception à la règle. Ajoutons que les Peaux-Rouges n'ont pas su non plus, ou n'ont pas voulu, apprivoiser le renne, qui est resté sauvage sur leur continent.

pastoral, et du plus élevé, à mettre au-dessus de l'agriculture la mieux outillée.

Il semble que le génie inventif ne se soit spécialisé tout à fait, pour un temps, dans la domestication des plantes, dans le progrès de l'agriculture, qu'après la période de sa monomanie pastorale. Là aussi l'intensité de l'obsession générale se démontre par le fait que la presque totalité des plantes domesticables ont été domestiquées depuis bien des siècles déjà, du moins dans l'importante famille des graminées. Ce n'est pas tant par la culture de nouvelles espèces végétales que par la variation ingénieuse des anciennes espèces cultivées, et par leur meilleure culture, que s'est opéré le progrès agricole.

La caractéristique du monde moderne, au point de vue qui nous occupe, c'est sa préoccupation obsédante de capter les forces physico-chimiques, agents de l'industrie nouvelle, transfigurée par eux. De ce côté s'est donné carrière le génie inventif des trois derniers siècles, surtout du dix-neuvième, où l'hallucination de cette idée fixe a atteint son apogée. Le problème étant des plus difficiles, les données en étant très dispersées, et non rassemblées et à la portée de la main comme l'étaient les espèces animales ou végétales quand il s'agissait de résoudre le problème de la domestication la plus complète possible des animaux et des plantes, il est moins probable que le génie humain parvienne à épuiser cette nouvelle mine, même en ce sens tout relatif où l'on peut dire, avec plus d'apparence du reste que de vérité, qu'il a épuisé les deux autres. Peut-être viendra-t-il un moment où l'on ne découvrira plus aucune nouvelle force physique ou chimique vraiment utilisable, mais il restera, pendant un temps peut-être indéfini, à tirer un meilleur parti des forces connues.

Ainsi, bien que l'on rencontre, dès les plus hauts temps, des potiers et des agriculteurs à côté de pasteurs et de pêcheurs, il y a lieu de penser que le grand effort collectif du g

humain en vue de manier et de dompter les forces animales, a précédé d'abord sa grande conspiration en vue de dominer les forces végétales, et ensuite en vue de s'approprier les forces de la nature inanimée. On peut voir une confirmation de ce lent déplacement de l'esprit inventif dans cette règle générale, déjà indiquée plus haut, — non sans exception d'ailleurs, et peu digne du titre pompeux de *loi* — que la plupart des industries ont traversé des phases successives dont la première a été l'utilisation de substances ou de forces d'origine animale (en particulier, d'origine humaine), la deuxième, de substances ou de forces d'origine végétale ; la troisième, de substances ou de forces de nature inorganique. On s'éclaire avec de la graisse d'abord, puis avec de l'huile végétale, enfin avec le gaz ou l'électricité. On s'abrite d'abord sous des peaux de bêtes cousues ensemble et formant tentes, puis dans des maisons de bois, enfin dans des maisons de pierre. On s'habille de fourrures d'abord, ou de tissus de laine, puis de tissus de chanvre ou de coton. On écrit sur du parchemin d'abord, puis sur des feuilles de végétaux, du papyrus, enfin sur du papier de plus en plus chargé de matières minérales. On se sert, pour écrire, de plumes d'oiseaux d'abord, ou de roseaux, plus tard de plumes de fer. On se pare d'abord de colliers de coquillages ou de plumages, puis de couronnes de fleurs dans les cheveux ou au sein ou à la boutonnière, enfin de bijoux d'or, de diamants ou d'autres pierres précieuses. On se nourrit de viandes animales (ou humaines) d'abord, puis d'aliments végétaux ; et, si nous en croyons M. Berthelot, un jour viendra où l'alimentation principale sera préparée directement par des chimistes avec de l'hydrogène, de l'oxygène, du carbone et de l'azote combinés dans des cornues, etc., etc. — Est-ce qu'on ne pourrait pas voir même dans les métamorphoses de la médecine une application de cette sorte de règle ? Nous voyons à présent la thérapeutique la plus en vogue consister en agents physiques, hydrothérapie,

électrothérapie, et en drogues minérales. Mais, il y a moins d'un siècle encore, les drogues végétales, les vertus des simples, étaient surtout en faveur. Or, en remontant plus haut encore, ne serait-il pas possible de découvrir une époque où les principaux médicaments étaient des vertus merveilleuses attribuées soit à l'absorption ou à l'attouchement de certaines substances animales[1], soit à la manducation de certaines parties du corps humain (ce qui serait une des explications de l'antropophagie) ou au regard, au contact, à l'action suggestive d'un homme prestigieux?

Quoi qu'il en soit de cette hypothèse vraisemblable, la règle assez générale dont il s'agit se comprend bien. Il est naturel que l'homme ait commencé par employer les instruments les plus proches de lui, les plus semblables à lui, et qu'il les ait remplacés peu à peu par des instruments de plus en plus difficiles à découvrir, il est vrai, mais de plus en plus maniables, dociles et infatigables[2]. Remplacés en partie seulement; car, à vrai dire, les nouveaux agents se sont bien plus ajoutés que substitués aux précédents. Les progrès de la machinofacture ne se sont pas opérés aux dépens de l'agriculture ni de l'élevage des bestiaux. Les machines à vapeur n'ont nullement fait diminuer le nombre des chevaux de course ou de trait, ni des bœufs, ni des sacs de blé. Il n'est même pas exact de dire que l'esclavage ait été aboli dans les pays civilisés, et que les services qu'il rendait aient dis-

(1) Est-ce que certains *totems* n'auraient pas eu pour origine quelque superstition de ce genre ? Est-ce que les *dents* de certains animaux, ou leurs *griffes*, servant d'amulettes, ne seraient pas un vestige survivant de cette primitive et mystique pharmacopée ?

(2) C'est ce qui explique, aussi bien que la règle, les exceptions à la règle, et d'abord les cas, si fréquents, où il manque un terme à la série des trois termes. On a substitué aux moulins à bras les moulins à eau ou à vapeur; où est ici le terme *végétal ?* On a passé des navires à rames aux navires à voile ou à vapeur; *idem ?* Dans le dernier exemple même il y a interversion : car, dans le remplacement de la navigation à voile par la navigation à vapeur, on peut voir le contraire du remplacement des forces d'origine végétale par des forces d'origine physique ou chimique. En effet, le vent est une force physique, et le charbon, d'où procède la vapeur qui meut les navires modernes, procède d'antiques plantes.

paru devant l'industrie nouvelle qui aurait fait des cours d'eau, de la vapeur, de l'électricité, les seuls et vrais esclaves de l'homme moderne. En fait, l'esclavage s'est immensément généralisé, mais en se mutualisant, et il n'est pas d'homme qui ne se serve des hommes qu'il sert, qui n'ait pour instruments de ses desseins les hommes dont il est l'outil vivant.

Dans les « Essais sur l'histoire de la civilisation russe », par M. Milioukov, on voit que les divers territoires vierges successivement conquis et envahis par les moscovites, à partir de Moscou, centre et âme de cet immense pays, ont été exploités dans un ordre à peu près invariable, qui s'est répété jusqu'à nos jours et où l'on peut voir la reproduction abréviative de phases traversées par l'Europe occidentale elle-même à des époques préhistoriques. « On commence, nous dit-il, par absorber les richesses zoologiques, la population animale des forêts et des eaux ; on s'en prend ensuite aux richesses botaniques et à celles du sol; puis, c'est le tour des richesses minérales du sous-sol. Dans l'Europe occidentale, on s'est attaqué à ces ressources naturelles et on les a même épuisées en partie dans la préhistoire. En Russie, ce processus de la dévastation successive, caractérise toute sa vie économique passée, et même elle lui est propre jusqu'à nos jours. » Dans des chartes du xive siècle, des villages entiers sont appelés *castoriens* ou *apiculteurs*, parce qu'ils s'occupaient exclusivement de faire la chasse aux castors ou de cueillir le miel des ruches sauvages des forêts. Les villages castoriens sont les plus anciens. Au xviie siècle, le nombre de ces villages diminue, et ceux de chasseurs ou de pêcheurs se transforment en villages de laboureurs. « En résumé, on usait jadis des produits gratuits de la nature, que l'on épuisa d'abord au centre vers la fin du xvie siècle ; et, plus on avance vers le sud ou l'ouest, plus ce même mode d'exploitation est récent. Ce n'est qu'après la disparition de ces richesses zoologiques que la population passait définitivement à l'état agricole », com-

mençant par faire de l'agriculture extensive et ne se résignant que par force à cultiver plus tard intensivement.

En tout ceci, on voit que ce n'est pas toujours faute de connaître les procédés agricoles qu'une nation ou une peuplade se livre à la chasse ou à l'art pastoral pour tout travail productif; c'est tout simplement, dans les temps modernes du moins, parce que, en vertu de la loi du moindre effort, elle trouve plus de profits immédiats, dans un pays encore très giboyeux ou très pacager, à chasser ou à paître qu'à labourer. Et nous pouvons supposer qu'il en a été souvent ainsi dans la préhistoire même. — Ainsi, il ne serait pas vrai de dire que l'apparition ou l'importation des inventions successives suffit à expliquer les transformations industrielles. Sans doute, la première condition pour faire de l'agriculture, c'est que la charrue ait été imaginée; pour faire de l'agriculture plus intensive, que des plantes fourragères aient été importées, etc. Mais la charrue ou les plantes fourragères ont beau être connues, si on croit avoir un avantage à n'en pas faire usage, elles sont comme n'étant pas. Il y a à distinguer ici deux sortes d'évolution, qu'on peut comparer, si l'on veut, l'une à ce que les naturalistes appellent la *phytogénèse*, l'autre à ce qu'ils nomment l'*ontogénèse :* en premier lieu, l'ordre dans lequel se sont, pour la première fois, succédé les divers genres de travaux, fort lentement, par suite de l'apparition des découvertes venues à leur heure (ou venues plus tôt, mais sans succès alors); et, en second lieu, l'ordre dans lequel ils se succèdent de nouveau, bien plus rapidement cette fois, et en supprimant bien des détours du premier chemin, en vertu de circonstances qui replacent momentanément les peuples colonisateurs ou conquérants dans les conditions primordiales [1].

(1) C'est ainsi, par exemple, que les colons civilisés reviennent à la phase de l'industrie domestique, en rétrogradant même parfois jusqu'à l'indivision primitive des pâturages et des forêts.

III

— En somme, les transformations du capital spirituel ont été, avant tout, des accroissements de ce capital. Indiquons aussi qu'il a eu deux manières différentes de s'accroître : 1° l'apparition de nouvelles inventions; 2° le rayonnement imitatif des anciennes. Pour chaque pays considéré à part, cette seconde cause équivaut à la première, car l'importation, pour la première fois, d'inventions qui n'y avaient pas encore pénétré, y accroît le capital spirituel tout comme si ces inventions y avaient spontanément apparu. Mais, pour l'humanité civilisée prise dans son ensemble, les deux procédés d'accroissement diffèrent profondément. Les deux sont solidaires et s'influencent réciproquement; mais le second, qui ne peut commencer à naître qu'après le début du premier, peut continuer à se développer après l'épuisement de celui-ci.

De là il résulte une conséquence manifeste, le plus constant, le plus certain et le plus important phénomène que nous présente l'histoire économique de l'humanité : c'est la tendance — entravée souvent, par des catastrophes belliqueuses, des invasions, des épidémies, des obstacles quelconques, mais toujours renaissante, et, à travers ses refoulements momentanés, finalement triomphante, — la tendance à un agrandissement incessant de la reproduction des richesses et du marché où elles se répandent. De là les étapes de l'économie domestique — de l'économie urbaine — de l'économie nationale — de l'économie continentale et mondiale enfin (où nous courons). La diffusion incessamment rayonnante des besoins similaires n'a pas pu ne pas élargir sans cesse, à travers les haies ou les murs des frontières, la clientèle de chaque industrie, et, par suite, la forcer à s'agrandir pour répondre à cet élargissement. De là les phases de la petite, de la grande, de la *plus grande* industrie. A chaque invention qui crée ou développe un nou-

veau besoin, d'abord exceptionnel, puis de plus en plus répandu et généralisé, ce phénomène se répète, et de ces rayonnements entre-croisés de besoins multiples, suscitant des industries grandissantes, se forme la dilatation totale, majestueuse et irrésistible, du monde économique.

A ce phénomène en correspond un autre : la tendance parallèle, d'une part, à l'agrandissement des concurrences, des oppositions économiques, qui ont lieu d'abord entre petites boutiques, puis entre grandes usines, puis entre grands trusts, — d'autre part à l'agrandissement des associations, qui tantôt, passagèrement, s'opposent ainsi les unes aux autres, tantôt s'allient et collaborent à la paix sociale en établissant leur domination souveraine et parfois bienfaisante.

Ce dernier aspect de l'évolution économique est le plus digne de notre attention. Le progrès dans l'association est, je crois, le terme final de l'évolution économique, le côté par lequel elle continuera toujours quand les progrès dans la production et l'échange y seront devenus impossibles et que la lutte entre les géants de ses oppositions agrandies démesurément y sera terminée par quelque victoire décisive.

Mais, est-ce seulement dans cet avenir éloigné que nous pouvons voir se poser d'urgence le problème dont il s'agit? En des termes moins absolus, il s'est posé de tout temps, partout où des obstacles quelconques, de nature politique, religieuse, linguistique, ou autre, ont arrêté par une limite momentanée la fécondité de l'esprit inventif et l'expansion d'un groupe d'inventions systématisées, d'un type de civilisation particulière, mûre et achevée, et ont forcé ce type à se replier sur lui-même pour s'harmoniser de mieux en mieux avec lui-même. L'empire romain en était là, depuis deux ou trois siècles, vivant sur un stock industriel et esthétique non renouvelé, avant que le christianisme eût commencé à s'y répandre et y eût apporté un nouveau fer-

ment. Aussi voit-on se multiplier à cette époque les *collegia*, associations — encore bien humbles — d'ouvriers de la même industrie. Au moyen âge, après une courte éruption du génie inventif ou une importation intermittente d'inventions exotiques, d'origine asiatique ou arabe, — en architecture, en verrerie, en draperie, etc. — le progrès industriel s'arrête, mais l'ère des corporations s'ouvre ; de toutes parts, pullulent et fleurissent d'harmonieuses confréries — souvent en lutte les unes avec les autres, il est vrai — dont chacune donne le spectacle d'une harmonie fraternelle. Et, de nos jours, le besoin d'association n'a pas attendu, pour se faire jour, l'épuisement du génie industriel. Il est manifeste cependant que, de tous les besoins nouveaux, il est maintenant le plus vif et le plus prompt à se répandre, et que les moyens de lui donner satisfaction deviennent de plus en plus la préoccupation dominante des esprits novateurs.

Cela signifie, à notre point de vue, que, après s'être tourné principalement, jadis vers la domestication des animaux puis des plantes, ensuite vers la captation des forces physiques, le génie inventif et novateur, sans d'ailleurs délaisser aucun de ses anciens domaines, tend à se diriger plus particulièrement vers les nouveaux modes d'association productrice, les meilleurs et les plus vastes.

Or, qu'est-ce qu'une nouvelle association de producteurs, un nouveau genre ou une nouvelle variété de collaboration? C'est une invention aussi, mais une invention qui consiste à en combiner d'autres en ajoutant à leur précédente utilité une utilité nouvelle ou plus grande. Il est vrai qu'une invention quelconque peut être définie aussi une synthèse d'inventions antérieures, et il n'en est pas une qui ne soit de la sorte de l'invention élevée à la deuxième, à la troisième, à la quatrième puissance. Mais, au point de vue de la production des richesses, il importe beaucoup de distinguer le cas où cette synthèse est une fusion apparente de plusieurs

inventions qui semblent se confondre en une invention nouvelle, et le cas où, conservant leur individualité visiblement distincte, elles se fédérèrent sous la forme d'une association entre travailleurs différents. Il importe d'élucider ce point.

Remarquons que toute besogne, soit qu'elle s'accomplisse par le fait d'un individu isolé, soit qu'elle s'opère par la collaboration de plusieurs individus indépendants mais solidaires, consiste en une série ou une simultanéité d'opérations intellectuelles, manuelles ou mécaniques, distinctes les unes des autres, et qui ont eu, dans un passé récent ou ancien, parfois dans le haut, très haut passé, des inventeurs distincts, célèbres ou inconnus. Cela est aussi vrai dans le premier cas, celui du travailleur unique, que dans le second cas, celui des collaborateurs multiples. Quand la cuisinière, dans un de nos bourgs arrièrés, blute la farine reçue du moulin, la mêle dans l'eau du pétrin, la pétrit, dépose le levain dans la pâte, et porte la pâte levée au four, il y a là une suite de travaux différents qui supposent autant d'inventions géniales : l'idée de séparer le son de la farine, l'idée de fabriquer un blutoir avec son cylindre, son tamis, sa manivelle, l'idée de gâcher la farine dans l'eau, l'idée d'utiliser la levure pour la panification, l'idée de faire cuire la pâte, l'invention du feu, etc.

Ce que la cuisinière ici fait toute seule, plusieurs travailleurs différents le font ensemble quand ce qu'on appelle la division du travail, c'est-à-dire l'union des travaux, a fait des progrès. Cela ne veut pas dire d'ailleurs que la distinction des inventions devienne plus réelle et plus certaine ; elle devient simplement plus visible quand la tâche complexe de la cuisinière d'autrefois se divise et se répartit entre

(1) Autre exemple. Le valet de ferme va prendre à la grange deux bœufs, les attelle au joug, à la charrue, et laboure son champ. Cela implique bien des idées prodigieusement ingénieuses à l'origine : la domestication du taureau, sa castration, l'idée d'ensemencer des céréales, la découverte de la fertilité plus grande des terres remuées, l'invention de la charrue, etc.

les divers ouvriers employés dans les minoteries et les boulangeries contemporaines. Citons encore un autre exemple : la fabrication des tissus. Cette opération totale que la femme antique, fileuse et tisserande, accomplissait seule dans son gynécée, se décompose maintenant, se divise et se subdivise entre des travailleurs appartenant à divers métiers indépendants (éleveurs de moutons, cardeurs, fileurs, tisseurs, — producteurs de chanvre, rouisseurs, etc.), et qui sont unis entre eux soit librement soit par leur obéissance commune à une même direction dans un grand atelier. Il est clair que la *division des tâches* entre divers travailleurs n'est que l'image agrandie de la *succession des tâches* accomplies par le travailleur unique d'autrefois. Mais il est non moins manifeste que, au point de vue de la célérité, du bas prix et de l'abondance des produits, cela ne revient pas au même, et que le passage de l'un de ces modes de production à l'autre constitue un progrès immense, dû à l'association.

Remarquons que les inventions élémentaires groupées dans une invention complexe, telle que la fabrication du pain ou le tissage de la laine, ont apparu sans lien apparent entre elles : par exemple, pour la panification, l'idée d'ensemencer et de cultiver les céréales, la découverte des effets du levain, la découverte du feu, l'idée de la cuisson des aliments, etc. ; pour le tissage de la laine, l'idée de domestiquer le mouton et de le tondre, l'idée de tresser (d'abord des joncs ou des filaments végétaux), la découverte des colorants, etc. Aussi l'idée de grouper harmonieusement ces inventions élémentaires en une action commune qui les emploie à une même fin par une série logique d'opérations, en dépit de leur ordre chronologique et accidentel d'apparition, mérite-t-elle aussi le nom d'invention. Synthétiser des inventions, c'est une invention encore, au même titre que synthétiser des découvertes de savants en une théorie philosophique est une découverte aussi. Mais, s'il en est

ainsi, si c'est à un inventeur toujours que revient l'honneur de la finalité qui préside à une succession d'opérations accomplies par un même travailleur, à plus forte raison devons-nous assimiler à un inventeur l'homme qui, en organisant un atelier, a le premier fait converger vers un même but des travaux opérés par des travailleurs différents.

CHAPITRE IV

LA PROPRIÉTÉ

I

Après avoir traité de l'Invention, qui, avec son contraire et son complément, la critique, est la source psychologique de toutes les adaptations économiques, réalisées au dehors par l'échange, la division du travail et l'association sous toutes ses formes, il convient de parler maintenant d'une institution élémentaire, fondamentale, universelle, qui est la condition première et indispensable de l'échange, de la division du travail, de l'association : la propriété.

La question de la propriété, à notre point de vue, se présente sous deux aspects : la propriété peut être envisagée, d'abord, comme un moyen *d'adaptation négative* de l'homme à l'homme, ou d'un groupe d'hommes à quelque autre groupe d'hommes, dont les volontés et les jugements cessent, grâce à elle, de s'opposer. Elle peut être considérée, en second lieu, comme un moyen *d'adaptation positive* de l'homme et de la terre, de l'homme et d'un capital, à la production des richesses.

Sous le premier rapport, ce qui importe, c'est la nette délimitation, c'est la forte sécurité des propriétés, des champs d'activité et de jouissance réservés aux divers individus ou aux divers groupes, pour qu'ils ne se heurtent point ou se heurtent le moins possible. Ce vœu social sera d'autant mieux rempli que la force publique sera plus complètement au service d'un système de droits mieux définis et plus unanimement admis auxquels se subordonneront

les désirs contraires. Sous le second rapport, ce qui importe, ce n'est point la limite des propriétés, mais la nature des choses appropriées et la convenance de cette nature avec celle des personnes propriétaires. A cet égard, le vœu social ne se réalise que dans la mesure où la terre et les capitaux se trouvent aux mains de ceux qui sont les plus aptes à les faire fructifier dans l'intérêt général. Cette rencontre d'une personne avec l'instrument de travail qui convient le mieux à ses aptitudes peut être due, parfois, assez rarement, à la conquête et à la spoliation du vaincu, bien plus rarement encore au jeu et à la spéculation, le plus fréquemment à la transmission héréditaire des biens ou à leur libre aliénation. Elle peut s'opérer aussi par voie de distribution administrative, de répartition par l'État, comme la nomination des fonctionnaires. Dans un cas comme dans l'autre, il y a *appropriation*, car, dans aucun état social, fût-il le plus collectiviste qui puisse être, il ne saurait être question d'abolir entièrement la propriété individuelle. Mais la question est de savoir si la transmission des propriétés des morts aux vivants, ou des vivants aux vivants, par la voie privée — toujours, d'ailleurs, conformément aux lois, — est plus ou moins propre que leur transmission par la voie publique et officielle, par décret, à obtenir le maximum d'adaptation négative et d'adaptation positive, c'est-à-dire à diminuer les conflits individuels résultant de ces mutations de biens, et à augmenter la production générale des richesses.

Encore n'est-ce là que le côté économique de la question de la propriété. Par son côté moral, politique, sentimental, elle est bien plus intéressante. Malgré tout, il faudrait songer à supprimer l'héritage, s'il était prouvé que la transmission héréditaire des biens va à l'encontre de la double adaptation dont il s'agit. Mais en est-il ainsi ? Quand on songe, il est vrai, à tous les procès et à toutes les haines de famille provoqués par les successions et les partages, on se demande

si la paix sociale ne serait pas intéressée à ce que les biens des morts vinssent s'engloutir dans le trésor public comme les fleuves dans la mer, pour être ensuite attribués officiellement à de nouveaux usufruitiers, comme les emplois laissés vacants par le décès des titulaires. Jamais, en effet, la nomination aux fonctions publiques ne donne lieu à des débats judiciaires. Mais, en fait de conflits perturbateurs de la paix publique, il n'y a pas que les procès, et ce ne sont pas les plus graves. Le trouble causé par les litiges domestiques ne sort pas des limites de la famille ; le mécontentement causé par la nomination d'un candidat à un emploi parmi cent autres se répand bien plus loin et met plus de temps encore à se calmer. La plupart des révolutions naissent d'une accumulation de griefs pareils. Que serait-ce si aux compétitions déjà existantes, venait à s'ajouter la masse énorme des convoitises surexcitées dans tout le pays par cet immense butin annuel des biens des morts à distribuer?

Voilà pour l'adaptation négative. Quant à l'adaptation positive, y a-t-il lieu de penser que les fermiers ou usufruitiers nommés par l'État, par le ministre de l'agriculture, après d'incroyables intrigues parlementaires, seraient de meilleurs agriculteurs que les fermiers ou propriétaires actuels, devenus tels par héritage ou par contrat ? Y a-t-il lieu de penser que les gérants d'entreprises industrielles ou commerciales quelconques, nommés par le ministre de l'industrie et du commerce, dirigeraient mieux les affaires que ne le font nos industriels et nos négociants actuels ? Assurément, rien n'est moins probable. En ce qui concerne l'héritage des biens ruraux, il n'est pas douteux qu'il a eu pour effet de former une classe paysanne merveilleusement adaptée jusqu'ici à son genre de travail. C'est là un exemple typique des résultats qu'on peut attendre de l'hérédité professionnelle. La force vitale de l'hérédité est une des grandes forces de la nature que la société doit capter, s'assujettir et faire travailler à son profit. Par des lois intelligentes sur la transmission

des biens, mobiliers ou immobiliers, urbains ou ruraux, la société atteint ce but, quand elle le poursuit avec une conscience claire. Le malheur est que, loin d'être toujours dominée, comme elle le devrait, par cette grande préoccupation d'assurer l'adaptation positive et progressive dont il s'agit, la législation s'inspire souvent de principes contraires, tels que le souci aristocratique d'une hiérarchie sociale à maintenir par des lois de substitution et des majorats, par exemple, ou, à l'inverse, le souci démocratique de l'égalité. En Angleterre, où la législation a toujours visé à perpétuer les effets de l'usurpation primitive du sol par les familles conquérantes qui se le sont divisé, une classe de paysans propriétaires, très prospère, était parvenue cependant à se former au XVIe siècle : elle aurait pu faire envie aux pauvres manants français de la même époque. Mais, depuis le XVIIe siècle, par suite de nouvelles mesures législatives, révolutionnaires, des actes de clôture, notamment, au XVIIIe siècle, la grande propriété s'est peu à peu sustituée à la petite, qu'elle a expulsée. On suit les étapes de cette expulsion et de cette transformation sociale en comparant à diverses dates successives, depuis lors, dans une localité donnée, le nombre des propriétaires, qui a été en diminuant, et celui des fermiers, qui a été en augmentant [1]. Il n'est pas surprenant que, dans ces conditions, la question de la nationalisation du sol soulève au-delà de la Manche plus d'agitation peut-être encore que celle de la socialisation du capital. Le livre fameux de Henry George a eu là-bas un retentissement dont il ne nous est venu qu'un faible écho. Il n'y a pas à nier les maux qu'il signale ; mais le remède proposé n'en créerait-il pas directement, et surtout par ses contre-coups indirects, de plus grands encore ? Une transformation profonde du droit de propriété, au point de vue des lois qui

(1) Voir dans le livre de M. Métin sur le *Socialisme en Angleterre* (1897) un tableau statistique, p. 149, relatif à la paroisse d'Abbay Quarter (Cumberland).

règlent les successions et les testaments, s'impose à nos voisins. C'est tout ce qu'on peut et doit accorder aux partisans de George.

La préoccupation égalitaire, dans les lois et dans les mœurs, a eu, en France, des effets beaucoup moins fâcheux : le morcellement excessif du sol entraîne moins d'abus sociaux que le *landlordisme*. Cependant l'égalité des partages, en fait de biens ruraux, conduit à des inconvénients majeurs ; en fait d'usines, d'ateliers, de grandes maisons de commerce, elle est peut-être encore plus désastreuse. Pour y remédier, on a proposé la liberté testamentaire, qui laisserait au père de famille, meilleur juge des aptitudes de ses enfants que ne pourrait l'être l'État, le choix de son successeur. Le malheur est que les mœurs de certains pays, tels que le nôtre, sont devenues aussi opposées que la loi à l'inégalité des parts, entre cohéritiers. La loi nouvelle, dans un pareil état social, devrait donc au moins interdire de morceler les exploitations.

Le partage égal n'est inoffensif qu'en fait de capitaux. Quand le propriétaire d'un fonds ne le cultive pas lui-même ou du moins n'en surveille pas l'exploitation de près, la transmission de ce fonds à ses descendants se comprend moins, au point de vue dont nous parlons. Toutefois, même ici, l'hérédité légale n'a-t-elle pas pour effet de renforcer certaines aptitudes ? Les écrivains socialistes, tels que Kautsky, rendent hommage aux progrès agricoles dont la grande propriété héréditaire a été, en divers pays, l'initiatrice. A la condition qu'elle soit l'exception et non la règle, son maintien se justifie par la loi de l'écoulement des exemples de *haut en bas*. Sans l'exemple périlleux et fécond, donné par les grands propriétaires français, dans la lutte contre le phylloxera, ce fléau terrible n'aurait pu être refoulé. Si l'État avait dû prendre cette initiative, il est à craindre qu'elle eût été moins heureuse, et infiniment plus coûteuse.

C'est pour la succession aux biens mobiliers que la sup-

pression de l'héritage causerait le moins de maux, car il ne faut point d'aptitude spéciale, semble-t-il, pour dépenser un capital ou même pour le placer. Mais, précisément, c'est ici que la suppression de l'héritage présenterait le plus de difficultés pratiques, et qu'il serait le plus facile de l'éluder. En fait, on aurait beau édicter toutes les lois possibles, les parents trouveraient bien moyen de faire passer aux mains de leurs enfants la majeure partie de leurs capitaux ; et ne serait-il pas scandaleux de voir la maison paternelle, le champ paternel, le corps terrestre d'une famille rurale, passer à des étrangers, quand les billets de banque et les titres au porteur d'un millionnaire resteraient la propriété des siens ? Ce serait un nouveau privilège, le plus criant et le plus incompréhensible de tous, conféré à la fortune mobilière. Ajoutons que, alors même qu'on pourrait aisément abolir l'héritage en fait de biens mobiliers, il y aurait des raisons spéciales, tirées de l'utilité générale, de n'y pas toucher. On peut supprimer la succession héréditaire aux biens-fonds sans détruire ou altérer notablement les biens-fonds eux-mêmes. Ils seront plus mal soignés, voilà tout, par le possesseur qui saura ne devoir pas les transmettre à sa famille. Mais, pour les capitaux, il en sera autrement. Sous prétexte de les répartir plus équitablement à la mort d'un homme, on les détruira, ou plutôt on les empêchera de naître de son vivant. Le détenteur d'un capital, s'il sait que ses enfants ne seront pas appelés à en jouir après lui, ne se gênera pas pour le dissiper. Ainsi il sera nécessaire de maintenir l'héritage pour les capitaux mobiliers, si l'on ne veut pas les détruire. Mais comment maintenir celui-ci sans maintenir pareillement l'héritage immobilier, qui, à d'autres égards, est infiniment plus respectable que le précédent ?

Supprimez l'héritage, ce ne sera plus le hasard de la naissance, il est vrai, mais ce sera le caprice d'un vote populaire, ou le choix arbitraire d'un élu du peuple, qui conférera le privilège de jouir des biens fonciers ou des richesses

mobilières laissés vacants par la mort ou le déplacement de leur détenteur momentané. Est-il prouvé que ce vote ou ce décret de nomination sera plus équitable dans ses préférences que le hasard dans ses désignations aveugles? Non, car l'héritage à la longue s'accompagne d'une hérédité naturelle ou acquise des aptitudes, comme cela est manifeste pour la classe des paysans, comme cela n'est pas moins certain pour beaucoup d'autres groupes de professions.

Les objections soulevées contre le droit à l'héritage individuel pourraient aussi bien être tournées contre le droit à l'héritage national. N'est-ce pas pour des causes identiques au fond, pour des motifs de paix et de sécurité générales, que nous jugeons le sol du territoire français légitimement dévolu aux générations successives des familles françaises? Et, si nous décidons que le fait d'être le fils de quelqu'un ne donne aucune préférence pour être investi de la possession de ses biens, est-ce que nous ne sommes pas contraints par la logique de décider aussi que le fait d'être Français ne constitue aucun titre sérieux à posséder indivisément le territoire de France, à l'exclusion des Allemands ou des Anglais? Si, individuellement, le droit à l'héritage est nié, il ne saurait sans contradiction être affirmé collectivement. Le caractère collectif de la propriété héritée ne change rien à la question.

Pendant que, prêtant l'oreille à des dissertations théoriques, intéressantes d'ailleurs et utiles à d'autres égards, le pays en arrive à se demander si la propriété individuelle ou familiale des Français sera respectée, il oublie trop que le grand danger pour un peuple toujours, même quand on parle le plus d'internationalisme — pour un peuple même riche et fort et puissamment armé — est d'être dépossédé de la terre qu'il habite. Et l'on peut se demander, question que je crois des plus importantes, si, en *nationalisant* la terre de France, par hypothèse, on aura amoindri ou accru les risques d'une nouvelle amputation de la patrie, consolidé ou

affaibli le lien de la nation française à son sol. C'est par ce côté qu'il convient de juger le collectivisme ; car, s'il devait avoir pour effet de rassurer le patriotisme, il rencontrerait bien moins de résistance à sa réalisation. Or, il ne me semble pas que cette considération lui soit favorable. En devenant collective, est-ce que la propriété de la terre française ne serait pas plus menacée de quelqu'une de ces expropriations violentes ou perfides, brutales ou dissimulées, à l'usage des États, ces cannibales collectifs, dans leurs rapports mutuels ?

La propriété individuelle et héréditaire, en créant entre l'individu et le sol, ou plutôt entre la famille et le sol, un lien d'une vigueur incomparable, me paraît être le meilleur moyen de garantir et de perpétuer la propriété nationale du sol. C'est grâce à ce morcellement du sol qu'on y enfonce et qu'on y multiplie les racines de la race.

II

Je suppose le vœu des collectivistes réalisé. Il ne peut pas l'être partout à la fois, bien entendu ; il aura déjà bien assez de peine à vaincre, dans un État donné, les résistances qui s'opposeront à son triomphe. Cet État deviendra l'objet soit de la réprobation soit de l'imitation de ses voisins. Admettons qu'il sera imité. Chacun des peuples de l'Europe, France, Angleterre, Allemagne, Suisse, Suède et Norvège, etc., aura ainsi nationalisé son sol. Allez-vous me dire que, aussitôt, ces nations vont s'embrasser, se confondre en une seule ? C'est infiniment peu vraisemblable. La suppression de l'inégalité des propriétés individuelles et familiales aura eu, en effet, pour conséquence de démasquer une injustice tout autrement profonde dont on ne souffrait ni ne s'apercevait auparavant : l'inégalité des propriétés nationales. « La propriété, c'est le vol » soit. Mais cela est pour le moins aussi vrai de la

propriété collective que de la propriété privée. Si quelques domaines sont entrés par la violence ou la ruse dans les familles de leurs possesseurs, on peut dire que tous, ou à peu près tous, les territoires nationaux ont été acquis les armes à la main, grâce à des abus de la force, à des usurpations odieuses et, qui plus est, historiquement connues, incontestables, tandis que les usurpations privées sont oubliées ou incertaines. Si donc la justice réclame le redressement des iniquités passées en fait de répartition des domaines privés, il convient, d'abord, de faire une seule masse de tous les territoires nationaux, en Europe et dans le monde entier, et de les répartir équitablement entre les peuples ; puis, le moment serait venu de distribuer avec la même équité aux individus de chaque peuple les parcelles de son domaine national. Ce ne serait pas une petite affaire. Mais la justice exige absolument cela.

Et c'est avoir une trop bonne idée de la nature humaine, c'est oublier l'égoïsme collectif et monstrueux inhérent à l'esprit de corps, que de se persuader que les peuples les plus favorisés par la nature et l'étendue de leur territoire renonceraient de leur plein gré à leurs avantages pour y faire participer leurs voisins relativement déshérités. On ne verra jamais cette *nuit du 4 août* des nations. Mais, quand la nation la plus peuplée s'apercevra que, par tête, elle ne possède que tant d'ares tandis que la moins peuplée, près d'elle, en possède le double ou le triple, elle songera à s'annexer celle-ci. Celle dont le territoire est le moins fertile ou le moins salubre ou le moins agréable convoitera les terres plus fertiles, plus salubres, plus riantes, qui l'avoisinent. Les 50 ou 60 millions d'Allemands auront beau devenir propriétaires par indivis du sol germanique, ils n'en souhaiteront pas moins, loin de là, de s'adjoindre la Hollande, et une partie de l'Autriche. A coup sûr, même gouvernée par des collectivistes, l'Angleterre ne cessera pas de convoiter les terres d'autrui, l'impérialisme ne ces-

sera même pas d'y grandir, et, si l'occasion s'offre de faire valoir ses « droits » sur Calais ou la Guyenne, il est à craindre que le plus marxiste des premiers ministres britanniques ne soit le plus prompt à la saisir. Loin d'être amortie par la réalisation du collectivisme, la soif de conquête collective serait peut-être redoublée, puisque chacun espérerait devenir co-propriétaire, pour sa petite part, du territoire à conquérir [1].

Et, ce qu'il importe aussi de considérer, cette avidité grandissante aurait moins de scrupule à se déchaîner. Telle expropriation, qui, si elle devait avoir pour victimes des propriétaires individuels, révolterait le sens moral des civilisés, leur paraîtra toute naturelle, ou beaucoup moins révoltante assurément, si elle n'atteint que des collectivités. On sait avec quel sans-gêne les États modernes, quand la fantaisie leur en vient, mettent la main sur les biens d'un groupe vivant en communauté. Par là on peut prévoir que, le jour ou un État collectiviste, sous un prétexte quelconque, s'annexerait un autre État collectiviste, il ne se gênerait pas beaucoup, sinon pour exproprier en masse tous les habitants, du moins pour les rançonner d'impôts asservissants qualifiés compensateurs, qui les forceraient à émigrer peu à peu. On tiendrait à la disposition des émigrants, cela va sans dire, de beaux vaisseaux destinés à les transporter en Afrique, dans quelque région malsaine qu'ils seraient chargés d'assainir et de préparer à la colonisation de la métropole. L'indignité, l'iniquité, la cruauté des États les uns à l'égard des autres est incomparablement supérieure à celle dont ils font preuve à l'égard des individus ou dont

(1) Ne semble-t-il pas qu'il y ait un rapport inverse entre le respect de la propriété individuelle et celui de la propriété nationale? Autrement dit, peut-être y a-t-il à choisir entre la suppression ou l'abaissement des murs de clôture de propriété entre individus, moyennant le relèvement ou le renforcement des murs de clôture de propriété entre peuples, — et à l'inverse, la suppression ou l'abaissement de ceux-ci moyennant le relèvement ou le renforcement de ceux-là. Les socialistes poursuivent le premier but, les économistes le second...

les individus font preuve dans leurs relations réciproques.

L'attachement au sol natal est un sentiment fondamental de la vie nationale. C'est par lui qu'un peuple civilisé, chez lequel la propriété terrienne est suffisamment divisée, vit content de son territoire, ne convoite pas trop le territoire du voisin, et aussi résiste avec vigueur aux tentatives d'envahissement de celui-ci. Sans la propriété individuelle et familiale, ce sentiment aurait-il pu naître? Sans elle, pourrait-il se perpétuer? Est-ce qu'un peuple, devenu collectiviste, opposerait à l'invasion étrangère, à l'expropriation conquérante ou insidieuse, la même énergie résistante qu'une nation de paysans, cultivateurs de leur petit patrimoine? Et, autre question, implicitement contenue dans la précédente, est-ce qu'un peuple, en devenant collectiviste, ne deviendra pas parfois, du même coup, dégoûté de son sol? Est-ce qu'il ne s'avisera pas de remarquer, pour la première fois, les inconvénients de son climat, les défauts de sa situation géographique? On est toujours content de la maison qu'on habite, quand on est propriétaire; mais il est bien connu qu'un locataire, ou même un usufruitier, au bout d'un temps très court, découvre toujours des imperfections capitales à son appartement, en premier lieu d'être trop étroit, et projette d'en changer. N'en sera-t-il pas de même quand, au lieu d'être propriétaire chacun d'un morceau de notre sol, nous n'en serons plus que fermiers? Il faut reconnaître que, si une nation se composait en grande majorité de prolétaires sans espoir de sortir du prolétariat, le patriotisme y serait en grand danger d'affaiblissement. Mais la majorité se compose partout de propriétaires, ou de prolétaires qui espèrent le devenir un jour, par succession ou par contrat. Le nombre est infime des déshérités qui sont dépourvus de cette espérance. Et elle suffit pour attacher au sol les candidats à la propriété. Ainsi, établir le collectivisme agricole, ce serait, qu'on le veuille ou non, fomenter la conflagration universelle, la mêlée des avidités



nationales impossibles à assouvir. Alors même qu'on parviendrait à supprimer les nations, on n'aurait point supprimé les groupes humains, et, dans chacun d'eux, on n'empêcherait pas de naître et de croître un âpre désir de vaincre et de spolier un groupe étranger. — Admettons, cependant, que les progrès de la raison soient parvenus à faire évanouir la guerre, il est au moins une conséquence des plus graves qu'entraînerait la nationalisation du sol : c'est que, l'attachement de l'homme à sa terre étant supprimé, la rivalité des hommes en vue de la terre serait redoublée et produirait un *déracinement* général des plus redoutables au point de vue de l'harmonie et de la félicité générales.

Voici la terre française nationalisée, tous les propriétaires petits ou grands expropriés. Le sol reste, il est vrai, réparti entre un certain nombre de domaines, comme maintenant, plus intelligemment que maintenant, je le veux bien, mais avec cette différence que, au lieu d'être exploités par des propriétaires, ils le sont par des fonctionnaires, fermiers ou régisseurs de l'État. Or, cette différence sera grande[1], car ces gérants officiels, envoyés de l'Est à l'Ouest, du Sud au Nord, comme le sont les régisseurs du Crédit foncier, ne seront groupés dans les villages ou les hameaux que comme le sont, dans les villes actuelles, les fonctionnaires. Ils formeront des groupes instables et sans lien solide, sans nulle cohésion. Il n'y aura donc bientôt, à la campagne même, aucune population fixe, ferme, stable, attachée au sol ances-

(1) Inutile de dire que la terre, dans ces conditions, sera infiniment moins travaillée. Aussi ne puis-je comprendre la thèse récente de M. Landry qui, dans son ouvrage ironiquement intitulé *l'Utilité sociale de la propriété individuelle*, préconise la nationalisation du sol au point de vue du rendement brut. Il suffit d'avoir comparé le labeur acharné et amoureux du propriétaire-cultivateur au travail somnolent d'un fonctionnaire pour répondre à cette objection. Epictète nous dit quelque part : « Songe à tous les soins dégoûtants que, tout le long du jour, tu donnes à ton corps, parce qu'il est tien, et suppose qu'il te faille soigner de la sorte le corps d'autrui, de ton meilleur ami même... » Cette idée d'Epictète m'est souvent revenue à la mémoire en regardant un paysan bêcher sa terre ingrate avec amour...

tral par de vieilles et indéracinables affections. Il n'y aura plus entre voisins ruraux aucun rapport d'amitié héréditaire, aucun échange traditionnel d'obligations et de services; plus rien d'affectueux, de cordial, de durable. Ce sera la dernière glèbe de la population à tout jamais rompue, et la pulvérisation nationale complète. Alors la tendance de la population à se concentrer dans les villes deviendra torrentielle, irrésistible. Il faudra des lois oppressives pour forcer les gens à habiter la campagne, dépourvue, au point de vue social, de son principal attrait. Encore les lieux pittoresques et charmants trouveront-ils preneurs, mais les lieux tristes, mornes, que l'on ne peut aimer qu'à la condition d'y être né et d'y avoir des racines profondes dans le passé, seront repoussés de tous. On ne songe pas que la propriété individuelle est, avant tout, une digue contre le torrent de l'instabilité, un obstacle à la désertion des champs, à la dissolution de tous les liens du cœur entre les familles, à la destruction du patriotisme local.

Regardons en face, au point de vue de notre inter-psychologie, la question de savoir ce que valent ces liens sociaux héréditaires dont je viens de parler, ces rapports de voisinage séculaire, d'attachement commun à un même sol natal et local, qui sont liés intimement à la propriété individuelle. Il est certain que les liens sociaux de ce genre, tenaces et en petit nombre, empêchent de se former une foule d'autres relations sociales à la fois plus étendues et plus fragiles, qui diversifient et divertissent davantage l'esprit. Y a-t-il ou non compensation? Et est-ce à bon droit que, comme on le voit par l'émigration des campagnes vers les villes, les individus les plus entreprenants donnent de plus en plus la préférence aux relations multiples et instables, diverses et changeantes, sur les liens étroits et plus forts? — Mais, d'abord, est-il vrai que ces liens et ces relations sont inconciliables, et que le dilemme s'impose? Est-ce que la facilité plus grande des communications ne

doit pas avoir, peut-être, pour conséquence finale de retenir d'autant mieux l'individu à son coin de terre natal qu'il s'envolera de là plus aisément dans le vaste monde pour y revenir avec plus de joie ? Est-ce que l'homme ultra-civilisé n'est pas destiné, par le concours de la haute culture, qui rend sédentaire, avec le progrès de la locomotion, à devenir en même temps plus voyageur et plus stable, plus curieux de l'Univers entier et plus amoureux de son village? Voyage et vagabondage font deux. Le voyageur a un domicile, le vagabond n'en a point.

Il n'y a pas de créature humaine plus heureuse, ni plus saine, qu'un paysan marié, père de famille, propriétaire d'un champ assez grand pour nourrir lui et les siens et lui permettre quelques économies. Le spectacle de ce bonheur est assez fréquent dans n'importe quelle campagne pour donner à tous les voisins l'espoir de le réaliser à leur tour. Et c'est ce bonheur, rare je le veux mais source unique de cet espoir si général, si propre à stimuler le travail et à colorer la vie et l'âme du cultivateur, que l'on veut détruire par la « nationalisation du sol ». Chimère pour chimère, mieux vaut l'illusion de la propriété, car c'en est une aussi, la bienfaisante erreur de croire que l'on est propriétaire de quelque chose quand on n'est qu'un peu de matière organisée en voie de se dissoudre. De tous les divins mensonges de la vie, il n'en est pas, après l'amour, qui soit plus fécond : par là, il semble à l'individu abusé, mais rassuré, qu'il appuie sur la terre ferme son être fragile et le fait participer à sa solidité, à sa permanence. Un champ, une maison, cela est l'incarnation ou plutôt la pétrification apparente de la famille, cela donne à l'individu la perspective d'un horizon illimité dans le temps. Supprimez cette magie, le mur froid de la mort se montre à nu, à deux pas de nous.

Je sais bien que les États européens, du moins les États occidentaux, traversent en ce moment une crise agricole des plus douloureuses. L'ouvrage volumineux de Kautsky

tend à prouver que le métier d'agriculteur petit ou grand, mais surtout du petit, est en train de devenir la pire des professions, qui ne tardera pas à être désertée. Après l'avoir lu, il est curieux de relire le long chapitre où Stuart Mill vante, avec une grande abondance de documents aussi, comme avant lui Sismondi, la félicité du paysan propriétaire. Tous deux sont spécieux, Mill et Kautsky. L'un avait certainement raison à sa date, et il semble que l'autre, Kautsky, n'ait pas tout à fait tort à la sienne. Que s'est-il donc passé dans l'intervalle des deux époques? Un grand fait, la concurrence des blés et des produits agricoles étrangers, extra-européens. Mais, après tout, ce n'est là qu'un mal passager, et est-ce un mal sans remède? A la culture extensive des terres neuves, les vieilles terres ne sauraient-elles opposer avec succès la culture intensive, — derrière des barrières douanières, s'il le faut? Il est certain que les ravages du phylloxéra, qui nous a été importé aussi d'Amérique, ne sont rien comparés au désastre agricole produit par l'importation du blé américain, — bientôt peut-être du blé africain. Le phylloxéra est venu interrompre la plus belle période de prospérité vinicole qui fut jamais. Le blé américain est venu arrêter pareillement, mais pour bien plus longtemps encore, l'ère de la plus grande, de la plus florissante prospérité agricole, dont Mill a tracé un tableau qui n'a rien d'exagéré. Sans cet élargissement prodigieux du marché des blés, on peut dire que jamais l'idée ne serait venue de contester les bons effets de l'appropriation privée du sol. Le rêve du collectivisme agraire est né d'une crise de l'agriculture qui, toute terrible et prolongée qu'elle est, ne doit pas être prise pour une donnée fondamentale du problème à résoudre. Si l'on met en regard les maux, les désastres ruraux prédits par Kautsky avec tant de force, comme un effet nécessaire du libre commerce international des cécéréales, et les bienfaits moraux, sociaux, inappréciables de la petite propriété, on n'hésitera pas à conclure qu'il

importe de se protéger efficacement, dans une certaine mesure au moins, contre la concurrence étrangère pour maintenir chez soi la classe indispensable des cultivateurs satisfaits.

III

Tout en reprochant à la propriété rurale sa misère actuelle, qu'ils exagèrent d'ailleurs, les collectivistes lui reprochent aussi d'accaparer indûment la *rente* du sol. C'est là le principal grief contre l'appropriation individuelle de la terre, celui qui a eu le plus de succès parmi les théoriciens, depuis la fameuse théorie de la rente de Ricardo. Karl Marx, il est vrai, avec sa grande sagacité, n'a pas pu ne pas voir l'analogie manifeste qui existe au fond entre les profits d'établissements industriels bénéficiant de certains avantages de situation, et la rente foncière. Mais, d'après lui et son disciple Kautsky, il y a des différences profondes entre ces deux sortes de privilèges, et elles seraient un argument juridique contre la propriété individuelle du sol spécialement, ajouté à tous ceux qui militent contre la propriété individuelle en général. — D'abord, l'avantage dont bénéficie l'industriel qui réalise des profits extraordinaires, est susceptible de s'étendre à d'autres, à des rivaux, à des envieux « qui chercheront à organiser des exploitations dans les mêmes conditions de production », tandis que les avantages dus à la fertilité d'un sol ou à des particularités du climat, ne sont pas extensibles à volonté. En second lieu, le profit extraordinaire de l'industriel est un phénomène essentiellement passager, « tôt ou tard, les conditions de production les plus particulièrement avantageuses seront partout répandues », tandis que la fertilité supérieure d'un terrain est un phénomène essentiellement durable.

Aucune de ces différences ne résiste à l'examen. Voyons la première. Quand un établissement industriel est favorisé

par la proximité d'une gare, condition qui lui permet d'abaisser ses prix jusqu'à ce qu'il ait tué tous les établissements rivaux, est-ce qu'il est possible aux concurrents de s'approprier cet avantage, de le conquérir à volonté ? Il en est de même quand le succès d'une usine tient au voisinage d'une belle chute d'eau, ou à l'extrême pureté des eaux qui donne à certaines papeteries de luxe un avantage marqué, ou à toute autre particularité d'ordre géographique ou climatérique[1]. Et même, quand il s'agit de qualités propres à la population d'un pays, d'aptitudes héréditairement transmises de génération en génération et d'où dépend la supériorité d'une fabrication de ce pays, est-ce qu'il est aisé, pour les industriels étrangers, d'importer chez eux ces conditions spéciales ? Alors même que cela serait possible à la rigueur, ne serait-ce pas, le plus souvent, impraticable ? Il n'est pas non plus de terrain si ingrat qu'on ne puisse rendre fertile à volonté moyennant des transports de terre, des drainages, des fumures intenses; mais la question est de savoir si le jeu en vaut la chandelle. — Ensuite, si l'on se place au point de vue de la brièveté d'une vie humaine, est-ce que l'avantage, pour un établissement industriel, d'être favorisé par la contiguïté d'un chemin de fer ne peut pas être qualifié *durable ?* Et qu'importe que cette voie ferrée doive durer moins, sans doute, que la fertilité d'une terre privilégiée ? C'est toujours une durée immense, pratiquement infinie. Et cette considération s'applique mieux encore au voisinage d'une force physique ou d'une race bien douée. — Au surplus, ne dépend-il pas d'une découverte chimique, d'une invention mécanique, d'une nouvelle plante domestiquée ou

(1) La différence entre les privilèges industriels et agricoles est d'autant plus imaginaire, en effet, que, bien souvent, l'avantage inhérent à certains établissements industriels est lié aux caractères du sol ou du sous-sol. La métallurgie anglaise ne doit-elle pas sa supériorité au rapprochement des mines de charbon et de fer ? et cet avantage n'est-il pas aussi durable que celui des vignobles bordelais ? Appellerons-nous rente foncière ou *sous-foncière* les profits extraordinaires que les métallurgistes anglais ont tirés de là ?

importée, de faire perdre à une terre son rang sur l'échelle de la production agricole ? Telle terre qui se vendait fort cher avant le phylloxéra parce que les cépages français y poussaient merveilleusement ne vaut plus rien maintenant parce que les cépages américains n'y peuvent vivre[1]. Les terres à blé de la Beauce ont perdu les trois quarts de leur valeur depuis que la concurrence des blés étrangers et la hausse des salaires ruraux ont réduit à si peu de chose le bénéfice net du producteur de froment. Que valent les champs propres à cultiver la garance depuis la découverte des substances chimiques colorantes? Est-ce que l'accroissement de la prospérité d'une ville voisine, ou, inversement, la diminution numérique et l'appauvrissement de sa population, ne font pas hausser ou baisser la valeur d'une propriété rurale ? Et, en Amérique surtout, peut-on appeler *durable*, dans le premier cas, à notre époque, un avantage de situation qui a pour cause des changements si fréquents et, de nos jours, si rapides ?

Le cas dont il s'agit, celui où un bien acheté très bon marché est, quelques années après, revendu avec un bénéfice énorme, sans nulle amélioration par le travail, simplement parce que, dans l'intervalle, une ville est née ou s'est développée énormément dans les environs, ce cas singulier et saisissant est une des objections dont on a tiré le plus grand parti contre le droit de propriété. Il est monstrueux, a-t-on dit, que, en se croisant les bras, un propriétaire voie tripler, décupler la valeur de sa terre, tout simplement à raison du peuplement de son pays. On n'a pas réfléchi que, en séparant

(1) Aussi ne puis-je comprendre le passage suivant de Kautsky : « Les moyens de production créés par le travail humain (les capitaux) s'usent physiquement et moralement ; *ils sont moralement usés par de nouvelles découvertes*. Ils cessent tôt ou tard d'exister ; il faut sans cesse les renouveler. *Le sol au contraire est indestructible.* » Comme s'il ne dépendait pas d'une *découverte* de faire perdre au sol la seule chose de lui qui intéresse le propriétaire et la société, — sa valeur !

Autre différence non moins étrange. Suivant Kautsky, la rente foncière tend à *monter* tandis que l'intérêt du capital tend à baisser. Allez dire cela aux propriétaires de la Gironde, de la Beauce, d'un peu partout.

ainsi ce cas du cas inverse, qui lui fait contre-poids, on montre le parti-pris le plus injuste. Si je vole la communauté quand je profite seul de la plus-value donnée à ma propriété par la rapide augmentation d'une ville voisine, est-ce que je ne pourrais pas dire aussi que je suis volé par la communauté quand cette population décroît, ce qui arrive fréquemment? S'il y a la *rente*, il y a aussi l'*anti-rente*, pour ainsi dire, comme, à côté du profit, il y a la perte. Ce que j'accorde volontiers, cependant, c'est que, lorsque la plus-value en question dépasse un certain degré, qu'elle devient, pas sa soudaineté et son importance un phénomène vraiment anormal et exceptionnel, et aussi bien quand une dépréciation brusque et profonde a lieu par suite de causes inverses, il conviendrait peut-être de soumettre à des tarifs spéciaux et compensateurs dans la première hypothèse, et d'indemniser en partie dans la seconde, le propriétaire trop heureux ou trop malheureux. Cela soit dit, sous la réserve d'une marge très large laissée aux chances et aux risques, d'un horizon suffisant ouvert aux espérances et aux entreprises individuelles.

En réalité, le bénéficiaire des rapides plus-values dont il vient d'être question a rarement joué à coup sûr, il s'est risqué, il a aventuré son argent; et c'est son *audace*, chose utile à encourager, qui est récompensée ainsi. Ceux qui, en 1859, ont acheté 250 francs l'action de Suez, qui actuellement vaut plus de 3 550 francs, ont multiplié par 14 leur capital. Dira-t-on, comme on l'a dit parmi les économistes, que c'est là la juste *récompense* de la perspicacité dont ils ont fait preuve en prévoyant le succès de cette entreprise? La vérité est qu'ils n'ont rien prévu du tout, qu'ils ont joué tout simplement et gagné au jeu. Puis, alors même qu'ils auraient prévu, quel mérite y a-t-il à prévoir quand on est bien renseigné, par un privilège injuste en soi, ou en vertu d'un flair spécial et inné? La vérité est que, même en prévoyant le succès, on n'y a pas cru très fort, on a été loin d'en être sûr, on s'est risqué, *et c'est parce qu'on s'est risqué*, non

parce qu'on a prévu, qu'on mérite de garder son gain, *puisqu'aussi bien on aurait pu perdre.* — Si, en effet, un acheteur de ces actions avait été *sûr*, absolument *sûr*, que ce qu'il achetait 250 francs en vaudrait bientôt 1 000, 2000, 3 000, etc., il aurait dû, en bonne justice, faire participer son vendeur à ce bénéfice assuré, — à peu près par la même raison qui a fait décider que l'inventeur d'un trésor partage ce trésor avec le propriétaire du terrain.

Observons qu'il n'y a ni plus ni moins de raison de justifier le gain énorme fait par l'acheteur d'actions de Suez à 250 francs que de justifier le bénéfice considérable, pareillement *sans travail*, obtenu par l'acheteur de terres à bon marché qui, après son acquisition, acquièrent une plus-value prodigieuse par suite soit de l'accroissement de la population, soit de l'enrichissement du pays, soit du passage d'un chemin de fer, soit de l'invention d'un procédé économique de culture.

On peut bien, pour essayer de démontrer que la propriété individuelle est une source d'injustices intarissable, déclarer injustes les bénéfices ainsi acquis sans peine par d'heureux spéculateurs à la bourse ou aux enchères publiques, qui se sont enrichis par des achats d'actions ou de terrains dans des quartiers neufs des grandes villes. Mais la question est de savoir ce qui arriverait si la propriété individuelle était supprimée. La *plus-value* des terrains disparaîtrait-elle pour cela? Et, de même, le succès des entreprises industrielles dont les actions ont haussé de la sorte serait-il anéanti? Non, — ou du moins ce n'est pas, certes, ce que les socialistes veulent dire (car, au fond, il se peut bien que, pour mieux répartir la plus-value, ils la détruisent ou l'amoindrissent; mais laissons cela par hypothèse). Il y a lieu de penser que, dans un quartier devenu à la mode, où l'État constructeur, par hypothèse, ferait beaucoup bâtir, l'engouement croissant pour ces maisons nouvelles, joint à la population grandissante, ferait croître extrêmement la valeur de

ces habitations, et ferait considérer comme une grande faveur le privilège (car c'en serait un, qu'on le veuille ou non) de les habiter.

Je sais bien qu'on élèverait leur loyer, en admettant que, la propriété individuelle des immeubles une fois supprimée, il y eût encore des revenus. Je sais bien aussi que, lorsqu'un domaine rural ou une usine verrait doubler ou tripler sa valeur à la suite d'une invention ou d'une heureuse circonstance quelconque, l'État collectiviste pourrait l'affermer deux ou trois fois plus cher... Et, de la sorte, je vois bien que le groupe entier des collectivistes profiterait de la totalité d'avantages à présent monopolisés par des particuliers.

Mais je vois aussi à cela des inconvénients majeurs. D'abord, au point de vue de ma psychologie collective, est-ce que le fractionnement de ces bénéfices totalisés, par portions égales, entre tous les collectivistes, sera senti par chacun d'eux de manière à leur procurer un accroissement de bonheur égal en intensité à l'intensité des joies individuelles auquel il s'est substitué et aussi propre que la perspective de ces joies à activer la production des richesses, à stimuler l'inventivité, dans l'intérêt de tous?

En second lieu, je vois aussi que, si le monopole individuel est détruit, il sera remplacé par un monopole collectif. Chaque collectivité, la commune par exemple, ou le canton, monopolisera à son profit exclusif les avantages naturels ou acquis, fortuits ou voulus, qui auront donné au domaine collectif une plus value. Il y aura ainsi des groupes privilégiés à la place des individus privilégiés. — Que si, pour faire disparaître cette inégalité d'un module plus élevé, on fait fusionner les cantons dans la province, ou les provinces dans l'État, on aboutira toujours à des monopoles, seulement de plus en plus gigantesques, — à moins que, chose impossible, on ne parvienne à faire du globe entier un seul et même domaine de la collectivité humaine totalisée en une seule et même nation.

— Or, en attendant que ce rêve, visiblement chimérique, du *collectivisme mondial* se réalise, il est à remarquer que le *collectivisme municipal* ou aussi bien le *collectivisme provincial* ou aussi bien le *collectivisme national* (ce dernier déjà bien irréalisable) aurait le grave inconvénient de rendre impossible une autre sorte de collectivisme dont nous jouissons, qui se développe tous les jours davantage, et cela grâce à la propriété individuelle même : le *libre collectivisme international*. Car, supposez que, au moment où M. de Lesseps a songé à percer l'isthme de Suez, la propriété française et anglaise eût été divisée en collectivités municipales; est-ce qu'il eût été possible d'obtenir de ces groupes l'adhésion à son idée, la souscription à ses actions? On ne voit pas comment pourrait fonctionner à la fois le collectivisme *fondé sur des groupements géographiques* et le collectivisme fondé sur des groupements en *vue d'une idée commune, indépendamment de toute co-habitation*... Une idée d'intérêt international ne pourrait plus se réaliser par des adhésions d'individus détachés de leurs groupes nationaux ou municipaux; il faudrait qu'elle obtînt l'adhésion de ces groupes eux-mêmes, chose bien plus ardue. Ne sait-on pas à quel point les foules, même parlementaires, sont moins intelligentes et moins hardies que les individus d'élite, à moins qu'elles ne soient plus follement extravagantes?

— Un nouvel écrivain socialiste, M. Landry [1], s'est efforcé de démontrer qu'il est essentiel à la propriété individuelle de mettre l'intérêt individuel du propriétaire en conflit avec l'intérêt général. S'il en était ainsi, si cette institution, en même temps qu'elle prévient les oppositions entre individus différents, en faisait naître entre chacun d'eux et l'ensemble des autres, il faudrait convenir que son maintien si prolongé ne se conçoit guère. Mais tout ce qu'on nous démontre

(1) Dans son livre sur l'*utilité sociale de la propriéte industrielle* (Alcan, 1901).

c'est qu'entre l'individu et la collectivité il y a de fréquents désaccords de désirs et d'idées ; et la question est de savoir si c'est la division et l'hérédité des biens qu'il convient ici d'accuser. Ce n'est pas seulement à l'occasion de la propriété individuelle, c'est dans l'exercice des droits individuels quelconques, que l'intérêt individuel se trouve parfois, souvent même, en lutte avec l'intérêt collectif. Faut-il conclure de là à la suppression de tous les droits individuels? Non, mais à la réglementation de ces droits par l'État. Tous les codes civils sont pleins de dispositions qui interdisent telles ou telles manières de contracter obligation, parce qu'elles sont ou paraissent contraires au bien public. M. Landry s'étend beaucoup, après Cournot, sur l'*aménagement des forêts*. C'est son exemple le plus frappant. Mais je ne vois pas pourquoi, à ce sujet, comme au chapitre des servitudes rurales, la loi n'interviendrait pas dans l'intérêt général. — Remarquons aussi que l'intérêt général se présente toujours sous la forme d'une *volonté* générale, c'est-à-dire d'une tendance gouvernementale, avec laquelle on le confond officiellement, quoiqu'il puisse en être fort distinct. Depuis la Révolution française, la volonté générale en France, la législation française, s'oppose à ce que le père de famille fasse passer toute sa propriété foncière ou toute son industrie sur la tête d'un seul de ses enfants, et l'on croit que l'intérêt général réclame l'égalité du partage aussi grande que possible. Cependant, beaucoup de publicistes s'accordent à penser que rien n'est plus désastreux que cette égalité à divers points de vue. Ainsi, c'est, au fond, le conflit entre la volonté de l'individu et la volonté de la masse ou plutôt de la majorité, souvent d'une minorité influente, intrigante, oppressive, que M. Landry signale comme un des plus graves inconvénients attachés à la propriété privée. Et beaucoup penseront que le grand mérite, le mérite éminent de cette institution fondamentale est de permettre cette résistance fréquente de la volonté

individuelle à la volonté collective, d'être une forteresse où la personne humaine se retranche pour repousser les empiètements et les agressions du milieu social qui menace de l'engloutir. Pour qui sait à quel point la collectivité est inférieure en intelligence et en moralité à l'élite, souvent même à la moyenne des individus dont elle est formée, il n'est pas douteux que la suppression des conflits dont il s'agit, par la soumission forcée de l'élite, dépouillée de son dernier bouclier, serait le signal d'un déclin profond de la civilisation. Toute la question est là, dans le problème de la psychologie des foules.

L'intérêt général, c'est toujours par des individus en avance sur leur temps, qu'il est d'abord aperçu ; et ils ne peuvent parvenir à faire prévaloir leur conception, qui commence par être unanimement combattue, que moyennant des moyens d'action fournis par la propriété individuelle soit d'eux-mêmes soit d'autrui. Supprimez celle-ci, les hommes supérieurs perdront les trois quarts de leur puissance de résistance et aussi de leur force de suggestion. Ce n'est pas que, toujours, ils soient propriétaires ; mais, quand ils ne le sont pas, il leur suffit de gagner à leur cause quelques grands propriétaires et capitalistes pour propager un mouvement en faveur de leurs idées. S'il leur fallait, sans capitaux propres, ou prêtés par des particuliers, exercer une action décisive sur les corps publics, ils n'y parviendraient presque jamais.

En socialisant la terre et les capitaux, prétendez-vous supprimer les conflits entre l'intérêt individuel et l'intérêt général ? Vous les étoufferez violemment, vous les apaiserez à la surface, mais au fond, leur désaccord sera plus douloureux et plus irrémédiable que jamais. L'intérêt de l'individu sera opprimé par celui d'une majorité ou d'une minorité au pouvoir ; à moins que ce ne soit le contraire, toute une nation se courbant sous la loi d'un despote populaire. Les propriétaires fonciers sont en opposition fréquente, je le

veux, avec les vœux ou les intérêts du public ; mais ces conflits existent parce que ces hommes sont égoïstes, non parce qu'ils sont propriétaires. Expropriez-les, ils n'en garderaient pas moins tout leur égoïsme ; mais cet égoïsme s'exprimera autrement, par la gestion partiale et injuste des fonctions publiques dont ils seront chargés, eux ou les prolétaires pareillement. Comme il n'y aura plus moyen de s'enrichir que par l'exercice des fonctions publiques, la corruption s'y déploiera à un degré inouï [1].

— En somme, la propriété individuelle soit du sol, soit des capitaux, comme l'initiative individuelle, a fait ses preuves. Nous lui devons, rien qu'en notre siècle, la mise en valeur de tout un continent, le merveilleux essor de l'Amérique. La propriété collective, l'initiative collective, a-t-elle fait les siennes? Sur la même terre américaine, le médiocre ou lamentable résultat de tant d'expériences collectivistes répond assez clairement. Sous les Incas seulement, nous y avons vu le communisme fleurir; comme si la propriété indivise n'était adaptée qu'aux conditions de sociétés encore à demi-barbares et était repoussée par les exigences de la civilisation progressive.

IV

— N'y eût-il à choisir qu'entre la propriété individuelle et la propriété nationale, le problème serait déjà passablement ardu. Mais, comme nous venons de le faire entendre, la *nationalisation* du sol et des autres moyens de production n'est pas le seul mode concevable de propriété collective. A la nationalisation peut se juxtaposer ou s'opposer la

(1) On peut relever encore dans le livre de M. Landry l'illusion de croire que l'État collectiviste économiserait et capitaliserait bien plus que ne le font les individus sous le régime de la propriété privée. Quand on voit avec quelle facilité l'État, actuellement, sacrifie les intérêts de l'avenir à ceux du présent, grève son budget, emprunte toujours et n'amortit point, on est peu porté à penser que, devenu collectiviste, il change à ce point de nature.

municipalisation, qui serait bien moins impraticable, et qui a été à bon droit préconisée par Proudhon comme le seul moyen plus ou moins pratique de réaliser le collectivisme[1]. Doit-on nationaliser ou seulement municipaliser l'industrie aussi bien que l'agriculture, l'éclairage aussi bien que l'instruction, les services d'omnibus et de tramways aussi bien que les chemins de fer? On ne voit pas non plus pourquoi certains services seraient municipalisés plutôt que *cantonalisés*, ni pourquoi on n'en *provincialiserait* pas certains autres. Enfin, la famille sera-t-elle, de tous les groupements humains, le seul qui sera oublié par le collectivisme, apparemment parce qu'il est le plus naturel de tous, et ne s'apercevra-t-on pas de la nécessité de *domestiquer*, de *familialiser* pour ainsi dire, beaucoup de productions? Tout cela complique singulièrement la question du collectivisme.

Je sais bien que le plus solide argument, après tout, et avant tout, en faveur du maintien de la propriété privée, c'est qu'elle existe, c'est qu'elle fonctionne depuis des siècles de siècles, c'est que toute notre société est fondée sur elle. Mais cet argument est loin d'être de mince valeur, comme on le suppose en raisonnant en l'air. La force des précédents est souvent telle qu'elle oppose un obstacle insurmontable à des transformations qui, quoique jugées utiles et dépendant de l'homme, ne pourront jamais être réalisées. Par exemple, quand le réseau des chemins de fer sera terminé, si, à ce moment, la fédération de l'Europe s'accomplit sous l'hégémonie de la Russie ou de l'Allemagne — ou, pourquoi pas? de la France — un ingénieur n'aura pas de peine à tracer un plan de reconstruction des chemins de fer plus rationnel, plus propre à l'*irrigation* égale des marchan-

(1) Dans l'ancien Pérou, le sol était municipalisé; aussi nul n'avait le droit de changer de résidence. Il faut s'attendre, si le sol est de nouveau municipalisé, à ce que des entraves du même genre soient mises à la libre circulation des individus. Car, d'une part, la commune dont on fera partie aura besoin de garder les bras employés par elle; d'autre part, la commune où l'on voudra aller s'établir aura intérêt à ne pas grossir le nombre des bouches nourries par elle.

dises sur tout le continent, que le réseau existant. Cependant jamais, je pense, on ne songera à réaliser le programme de ce Freycinet de l'avenir, venu trop tard après les Freycinet du passé — qui, eux, n'ont été précédés par aucun Freycinet antérieur. — Exemple encore plus frappant : il ne serait pas difficile de concevoir une répartition géographique, sur le territoire de la France, des villes de 100 000 âmes, de 50 000, de 30 000, de 20 000, de 10 000, de 5000..., plus régulière et plus rationnelle que celle qui existe, plus propre que celle-ci à tirer le meilleur parti possible de toutes les ressources agricoles, industrielles et sociales du pays. Mais, si bizarre et si défectueuse que soit la pittoresque distribution des villes et des bourgs, personne n'a l'idée de la critiquer et de proposer d'y substituer autre chose, — pas plus que de substituer à une langue réelle et vivante un idiome fabriqué de toutes pièces, un volapück ou un esperanto, si admirablement conçu qu'il puisse être.

On ne devrait pas oublier cela quand on fait des rêves utopiques. La propriété individuelle, telle qu'elle s'est créée et développée historiquement, est une répartition du sol qui laisse infiniment à désirer, et il n'est nullement impossible — ni même malaisé — d'imaginer quelque chose de mieux. Mais ce serait une folie de faire table rase de cette institution pour la remplacer. Il faut *tabler* sur elle comme on *table* sur l'existence des villes, c'est-à-dire l'utiliser en la réformant, de même qu'on voit s'agrandir telle ville ou se resserrer et dépérir telle autre, de manière à rapprocher dans une certaine mesure, dans une faible mesure, mais très importante cependant, le *fait* de l'*idéal*.

V

— Aussi, la suppression de la propriété privée, qui vient d'être discutée dans ce qui précède, n'a-t-elle, à vrai dire, qu'un intérêt théorique; et tout ce qu'il y a d'éclairé dans

le parti socialiste tend à la reléguer à l'horizon lointain, indéfiniment reculé, des préoccupations du parti. Une question bien plus pratique, et, au fond, bien plus intéressante, est de savoir dans quel sens la transformation du droit de propriété est possible et désirable, si l'on veut que cette antique et universelle institution progresse dans sa double voie d'adaptation positive. A ce point de vue, quelques mots sur ses transformations antérieures ne se seront pas inutiles pour révéler les forces qui sont en jeu dans son évolution actuelle.

Remarquons d'abord que le respect mutuel des propriétés, comme le respect mutuel des libertés, a été le fruit d'une longue élaboration du Droit ; il a été précédé du respect unilatéral de la propriété des forts par leurs voisins faibles. Cette première étape de la propriété divisée est caractérisée par l'isolement des propriétés (collectives ou individuelles) qui a été antérieur à leur juxtaposition et à leur bornage. Ce que nous dit Tacite des territoires des tribus germaines est vrai aussi bien, d'après lui-même, du domaine de chacune des familles qui les composaient. « C'est l'honneur des tribus, nous dit-il, d'être environnées d'immenses déserts. » Chaque tribu puissante « regarde comme la meilleure preuve de sa valeur que ses voisins abandonnent leurs terres, et que nul n'ose s'arrêter près d'elle ». De là l'habitude d'interposer des *marches*, terrain neutre et mal délimité, inculte et indivis, entre les territoires, et aussi bien entre les domaines des familles. « Ils (les Germains) ne peuvent souffrir que leurs habitations se touchent ; ils demeurent séparés et à distance... Chacun entoure sa maison d'un espace vide. » Ce même espace vide séparait les primitives maisons romaines. Mêmes usages parmi les sauvages américains. — Mais, à mesure que le sentiment du droit d'autrui se répand, les propriétés, collectives ou individuelles, se rapprochent, se juxtaposent, et apprennent à se respecter réciproquement. Harmonie qui, quoique purement négative, est d'un prix

infini, si l'on songe à toutes les batailles que son acquisition a coûtées.

On peut dire qu'à toute époque la propriété présente une tendance à se préciser, à s'étendre, à se fortifier, et, en même temps, d'après la nature des choses appropriées, à s'individualiser ou à se *socialiser* dans la mesure voulue pour la meilleure exploitation des inventions productrices de la richesse, et pour le moins de heurts possible entre les individus composant le groupe social, famille, clan, cité, nation. Le droit de propriété, individuelle ou collective, des choses et des personnes, ne fait jamais que consacrer une jouissance des choses ou des personnes suggérée par une innovation individuelle. L'idée d'épargner la vie du vaincu pour jouir de son travail est à l'origine de l'esclavage, comme l'idée de conserver le gibier vivant au lieu de le tuer est à l'origine de l'art pastoral. A chaque nouvel animal qu'on apprivoise, à chaque nouvelle plante qu'on importe et qu'on cultive, la jouissance pastorale ou agricole de la terre devient plus étendue, plus compliquée, plus précise, et le droit de propriété foncière doit revêtir les mêmes caractères. La proportion de la propriété collective et de la propriété individuelle dépend aussi de la même cause souveraine : aussi longtemps que les forces animales ou les forces physiques ne sont pas captées par une série de découvertes, l'individu ne peut défricher la forêt pour la convertir en prairie ou en terre arable sans le concours de ses concitoyens, de ses coassociés, et il est naturel alors que la propriété des terrains défrichés soit collective. Il en est autrement quand, peu à peu, l'individu, appuyé sur les énergies de la nature, par suite des progrès de l'industrie, n'a plus besoin de la collaboration directe de ses semblables. Alors l'appropriation individuelle se développe. Mais, en même temps, apparaissent certaines formes d'appropriation sociale qui vont se développant aussi à côté de certaines autres qui disparaissent. Pendant que les terrains communaux des villes d'au-

trefois se morcellent et que le domaine privé, en tout pays qui se civilise, s'agrandit à leurs dépens, le domaine public consacré au fonctionnement des services publics qui se multiplient ne s'agrandit pas moins. Le besoin croissant de communications étend et complique le réseau des routes, des voies terrestres ou aquatiques de tout genre, qui, d'abord propriété privée et assujettie à un péage comme les ponts, deviennent propriété collective de la commune, de la province ou de la nation. Le besoin croissant d'action collective, d'autre part, d'action par l'État, grossit sans cesse les budgets publics et les trésors publics, devenus, par l'impôt, une part plus considérable de la fortune générale. Or, c'est là une propriété nationale mobilière dont les collectivistes primitifs, les hommes des clans, n'avaient nulle idée.

Si, spécialement, l'on considère l'importance croissante, parmi les peuples civilisés, à peu près nulle parmi les peuples barbares, de la libre propriété des mers et des océans, indivise entre toutes les nations, on ne sera plus porté à énoncer cet axiome que la propriété collective a été en diminuant depuis les temps primitifs. A la propriété collective des forêts pendant la période chasseresse de l'humanité, des prairies pendant la période pastorale, des terres défrichées en commun pendant les débuts de la période agricole, s'est substituée maintenant et de plus en plus celle de l'Océan. Je dis de plus en plus, car, en réalité, avant les progrès de la navigation, la propriété de l'Océan, collective ou non, n'existait pas. La Méditerranée avant la découverte de la trirème, l'Atlantique avant Colomb, n'appartenaient ni collectivement ni individuellement à personne ; c'étaient d'immenses espaces inappropriables. Et chaque découverte, telle que celle de la boussole, de la marine à voiles, de la marine à vapeur, de l'hélice, ou, aussi bien, celle du Nouveau-Monde, du Cap de Bonne-Espérance, de l'Australie, ou enfin, celle de la télégraphie sous-marine, a eu pour effet d'étendre considérablement cette co-pro-

priété maritime, de la rendre plus efficace et plus profonde. Les cables sous-marins sont assurément une forme de jouissance de la mer que nos aïeux n'imaginaient pas. Ajoutons que chaque nouvel article d'exportation et de fret, produit à la suite d'une invention industrielle, donne une nouvelle sorte d'utilité aux voies maritimes, suscite de nouveaux bâtiments de transport.

Les transformations de la propriété sont dans une dépendance étroite des progrès de la population. C'est, à l'origine, la dissémination clairsemée des groupes humains, l'isolement de chacun d'eux au milieu de l'animalité grondante, des fauves et des reptiles, qui a rendu nécessaire l'association des travaux pour l'appropriation du sol, d'où est résulté le caractère collectif de celle-ci[1]. Cette appropriation, d'autre part, n'a pu avoir les caractères de limitation stricte et de fixité indéfinie qu'elle a eus beaucoup plus tard. Elle n'a pu être que momentanée, le sol s'épuisant vite à raison de l'imperfection de la culture, et obligeant les co-propriétaires ou plutôt les co-usagers à porter plus loin leurs bras et leurs hoyaux rudimentaires. La possession, vu l'abondance de la « terre libre », était aussi étendue qu'on pouvait le désirer, et, vu l'absence de fumure, était forcément changeante. Elle était aussi instable qu'illimitée[2]. Cette sorte d'appropriation collective par défrichement facultatif des forêts et déplacement indéfini des champs sans bornes, existe encore dans le nord de la Russie, près d'Arkhangel, *là où la population est le plus éparse*, et en diverses autres régions caractérisées par la même dispersion des habitants.

(1) La bonne harmonie interne du clan primitif est due bien moins sans doute à l'indivision des terres et des femmes qu'à la cause de cette indivision, c'est-à-dire à l'association et à la convergence des efforts de lutte et de conquête collective. On comprend, par exemple, que les femmes étrangères obtenues par rapt collectif, à main armée, soient devenues indivises entre tous ceux qui les ont conquises de force.

(2) Cette conclusion vient naturellement à la lecture de la belle étude de M. Kovalesky sur l'*Évolution de la propriété* (Annales de l'Institut de sociologie, t. 2).

Elle nous explique à merveille le *arva per annos mutant et superest ager* de Tacite, qui a donné lieu à tant de discussions. — Le *mir* et autres formes de propriété analogues, avec limites du sol collectif désormais fixées et répartition périodique de lots précis entre les copropriétaires, n'ont pu venir que longtemps après, quand, la population étant devenue plus dense, les défrichements se sont touchés et heurtés [1].

Mais n'oublions pas que, si les progrès de la population apparaissent ici comme la cause immédiate des transformations de la propriété, ils sont eux-mêmes subordonnés à la propagation des inventions agricoles et industrielles, notamment de celles qui ont trait à l'alimentation. Sur un territoire donné ne peuvent vivre qu'un très petit nombre de chasseurs ou de pêcheurs. Quand la domestication de quelques animaux ou de quelques plantes vient diversifier et assurer leur nourriture, ce nombre croît très vite; il ne cesse de grandir à chaque progrès de l'agriculture. Par l'introduction des plantes fourragères, les têtes de bestiaux se multiplient, et, grâce à des engrais plus abondants et meilleurs, le rendement du froment par hectare s'est, par exemple, accru en France, de 10 hectolitres en 1816 à près de 16 hectolitres en 1895. Ce n'est pas l'augmentation numérique de la population qui a forcé l'agriculteur à substituer au système archaïque des trois assolements une culture plus intensive; c'est l'importation des plantes fourragères, de la pomme de terre, de la rave (importation équivalente, là où elle a lieu,

(1) Dans les lettres de Bakounine à Herzen, il est question du *mir* en termes peu favorables et qui atteignent la propriété collective en général. Bakounine reproche à Herzen ses illusions à cet égard. « Pourquoi, lui demande-t-il, cette commune rurale russe, de laquelle vous espérez tant de prodiges dans l'avenir, n'a-t-elle pu produire, depuis dix siècles de son existence, que l'esclavage le plus abominable et le plus odieux, l'avilissement de la femme et l'inconscience ou plutôt la dénégation absolue de ses droits et de son honneur, l'abomination de la pourriture, l'assujettissement de l'individu au mir, et *le poids écrasant du mir qui tue en germe toute initiative individuelle,* l'absence complète de toute justice dans les décisions du mir? »

à la découverte de ces plantes) qui a accru la productivité du sol et permis aux hommes de pulluler. Par là, en effet, un nombre toujours croissant d'individus parvient à vivre, et à vivre de mieux en mieux, sur un même sol. « Ce n'est qu'à un très haut degré de civilisation, dit Kautsky avec raison, que l'homme parvient à dominer la nature au point de pouvoir choisir sa nourriture conformément à ses besoins. Plus bas est son niveau et plus il doit se contenter de ce qu'il trouve, et, au lieu d'adapter sa nourriture à ses désirs, s'adapte lui-même à la nourriture dont il dispose. » C'est ainsi que, contrairement à ce qu'on voit affirmé partout, beaucoup de nègres africains se nourrissent de viande plus que de légumes, chose contraire à l'hygiène en leur climat tropical, et que beaucoup de tribus des régions polaires mangent plus de légumes que de viande. Mais, en se civilisant, le septentrional devient carnivore et le méridional végétarien. Or, à l'origine de chacune de ces petites révolutions alimentaires, qui font peu de bruit et n'en ont pas moins beaucoup d'influence sur la qualité autant que sur la densité de la population, nous trouvons toujours une *idée heureuse* qui s'est propagée et dont la propagation a eu lieu toujours conformément à la loi générale de la descente des exemples. C'est des grandes propriétés qu'est descendue sur les petites, c'est des villes qu'est descendue sur les campagnes, la transformation contemporaine de l'agriculture, due aux progrès de la chimie, de la biologie, de la mécanique, à l'influence de la bactériologie, de toutes les découvertes de Pasteur, etc.[1].

Ainsi, de la série des idées civilisatrices découlent les accroissements de la population, qui forcent le droit de propriété à se modifier sous certains rapports dans le sens d'une précision, d'une complication et d'une individualisation

(1) Noter en passant, que Kautsky, qui parle beaucoup de son compatriote Liebig et lui attribue le rôle prépondérant dans les progrès de l'agriculture contemporaine, ne prononce pas le nom de Pasteur à propos de bactériologie... Cet international est plus nationaliste qu'il ne croit.

croissantes, mais qui, en même temps, à d'autres égards, augmentent, compliquent, diversifient le domaine public, sans cesse agrandi par des impôts nouveaux ou par des expropriations pour cause d'utilité publique; le tout afin d'adapter de mieux en mieux la propriété individuelle ou collective à ses fins sociales.

Remarquons que ce n'est pas seulement par le moyen de ses effets sur la population que l'invention agit sur les transformations de la propriété. Elle exerce sur elles aussi une action directe. Sous l'empire d'un individu plus imaginatif et plus persuasif que d'autres, les populations primitives se sont toujours formé les idées les plus bizarres et les plus diverses sur leurs rapports avec le sol qu'elles occupent. Ces idées, de nature religieuse surtout, leur font croire que leur prospérité est attachée à la propriété indéfinie, héréditaire, de tel rocher, de telle source, de telle forêt réputée sacrée, de la terre où dorment leurs ancêtres. Ce lieu de la sépulture des morts a dû puissament contribuer, par les idées qu'il éveillait, à la formation précoce de la notion de propriété exclusive, de propriété familiale distincte de la propriété générale de la tribu.

Autre remarque. Si répandues qu'aient été les formes d'appropriation collective dont il a été question plus haut, peut-on les considérer comme ayant été universelles? Non, car rien n'indique que les conditions qui les ont rendues nécessaires aient existé partout dans le passé de tous les peuples. Si haut qu'on remonte en arrière, on voit toujours des lieux privilégiés, des cantons insulaires ou même continentaux, à l'abri des bêtes fauves et des incursions de tribus hostiles, et qui ont permis aux premiers occupants agricoles, dès le début, l'appropriation individuelle. A cet égard, l'importance de l'élément géographique, explication en partie de la diversité des évolutions humaines, est considérable; et le tort de l'école de Le Play est seulement de l'avoir exagérée. Mais, certainement, les familles ou bandes

primitives, en quête d'abris contre l'invasion des grands carnassiers ou des tribus ennemies, ont dû attacher un prix infini à la possession de la caverne où ils ont souvent résisté avec succès à des coalitions hostiles. Le sentiment de la propriété de cette caverne a dû être singulièrement vif et profond chez ces troglodytes, et, par extension, a dû se répandre sur le sol immédiatement environnant. Il n'a pas dû en être de même dans les pays plats où tous les champs se ressemblent, au point de vue de la sécurité, ou plutôt de l'insécurité.

Encore une petite observation. Le grand reproche adressé par M. Loria et d'autres écrivains de la même école à la propriété privée est d'avoir fait disparaître la *terre libre*. La vérité est qu'il n'y a pas encore eu une seule époque où, faute de terre inoccupée et disponible, les ailes du progrès aient été coupées. Ce n'est pas sous l'Empire romain, quand la terre manquait de bras. Ce n'est pas au moyen âge, où la moitié du sol était en friche, surtout après la grande peste et la guerre de Cent ans, et où, de tous côtés, les solitudes à repeupler appelaient les colons. Ce n'est pas de nos jours, où l'immense continent africain, sans parler des autres, s'offre aux Européens avides. On peut prévoir, il est vrai, le jour où une population exubérante et partout également quoique diversement civilisée, couvrant la terre entière après se l'être répartie individuellement, les nouveaux venus ne trouveront plus de place où reposer leur tête. Mais ce temps est loin, et, avant qu'il n'arrive, nous aurons le loisir de réfléchir à la solution des problèmes qui se poseront alors. Puis, il suffira d'une épidémie parmi ces populations si denses pour faire du vide et donner du large aux nouvelles générations. C'est toujours « le fonds qui manque le moins ». Mais l'on voudrait que la *terre libre*, au lieu d'être en Amérique ou en Afrique, fût au cœur des nations civilisées de l'Europe. En cela est l'utopie et la contradiction. Car, précisément parce que ces nations sont civili-

sées, elles ont dû s'approprier individuellement ou collectivement tout le sol qu'elles couvrent, et dès lors la terre n'y saurait plus être libre, autrement dit *sauvage*.

VI

— Cela dit sur les transformations de la propriété dans le passé et sur les causes qui les ont produites, demandons-nous maintenant si, après avoir été jusqu'ici s'individualisant et se morcelant de plus en plus, au point de vue de la culture des terres et de l'exploitation industrielle des capitaux, sous l'action des inventions et découvertes civilisatrices, la propriété ne commencerait pas à révéler, par suite d'inventions et de découvertes récentes, d'événements contemporains, une tendance toute nouvelle et contraire. Demandons-nous, en d'autres termes, s'il y a des indices qui nous fassent augurer un mouvement prochain ou futur vers la socialisation de l'agriculture et de l'industrie, et non pas seulement la continuation de ce que nous voyons, l'extension des services publics, guerre, police, justice, instruction, voirie, assistance, etc.

Quelques écrivains socialistes comme nous l'avons dit plus haut, dans notre chapitre sur la concurrence, ont mis les statistiques à la torture pour faire rentrer la propriété foncière elle-même sous la loi de la concentration capitaliste qui doit nous conduire inévitablement, d'après Marx, à la nationalisation du sol aussi bien que de tous les instruments de travail quelconque.

Voici comment Kautsky parvient à concilier avec le morcellement croissant ou stationnaire du sol, le dogme marxiste de la concentration graduelle de la propriété, ce qui facilitera l'expropriation générale. A ses yeux, quand un agriculteur emprunte sur hypothèque, son créancier hypothécaire devient le véritable propriétaire foncier de sa terre, car ce créancier (p. 129) « est le *propriétaire de la rente foncière*,

et, *par suite*, le véritable propriétaire du sol ». L'agriculteur, paysan le plus souvent, n'est plus que « propriétaire nominal ». Si l'on accorde ces prémisses — à la vérité erronées, évidemment fausses — on n'a pas de peine à montrer que, puisque le chiffre des dettes hypothécaires augmente *partout* rapidement, et que, partout aussi, aux prêts hypothécaires des petits capitalistes, se substituent les prêts hypothécaires de grandes associations centralisées, — notamment en Allemagne — ce phénomène équivaut à une concentration de la propriété foncière (p. 132).

Mais, alors même qu'il en serait ainsi, qu'est-ce que cela prouverait? Et en quoi cette transformation serait-elle de nature à faciliter la grande expropriation rêvée? Est-ce que les Sociétés de crédit qui centralisent le prêt hypothécaire ne sont pas formées d'actionnaires? Est-ce que le nombre de ces actionnaires ne va pas croissant à mesure que le prêt hypothécaire se développe? Il s'ensuit donc, si une créance sur hypothèque équivaut à une propriété immobilière, que le nombre des propriétaires va grandissant sous une forme nouvelle et *susceptible, elle, d'une extension indéfinie*, à la différence de la forme directe de propriété immobilière qui ne saurait dépasser certaines limites de morcellement et de multiplication. En tout cas, ce qui est certain, c'est que le nombre de ceux qui sont intéressés à ce que la nationalisation du sol n'ait pas lieu ne cesse de grandir.

D'ailleurs, il est clair que l'intérêt payé au créancier hypothécaire ne saurait être, en moyenne, qu'*inférieur* à la rente foncière. Sans cela, verrait-on progresser le nombre des prêts hypothécaires? On nous apprend que, en Prusse, l'*Institution de crédit de la noblesse de la marche électorale et de la nouvelle marche* a expédié des cédules hypothécaires pour une valeur qui a passé de 38 millions de marks en 1855, à 189 millions en 1895. Peut-on croire que, si les gentilshommes campagnards de ce pays, après les premières expériences faites de ces prêts, avaient compris qu'ils se

ruinaient, ils auraient persisté à emprunter de plus belle? Il est à noter que cet accroissement si rapide des dettes hypothécaires a coïncidé en Prusse avec une ère de prospérité exceptionnelle de l'agriculture, — car l'amélioration merveilleuse de l'outillage agricole, le nombre rapidement croissant des machines agricoles, en sont la suite — et *il est surtout accentué dans les années de belles récoltes.* Ce développement du crédit rural révèle les progrès de l'utilisation des forces mécaniques, chimiques, végétales, animales, c'est-à-dire de l'adaptation de la terre à l'homme. En même temps on peut y voir le progrès des secours mutuels que se prêtent l'agriculture et l'industrie, celle-ci confiant à celle-là les capitaux dont elle a besoin, celle-là offrant à celle-ci un emploi sûr et avantageux pour les capitaux dont elle cherche le placement.

En réalité, il reste très douteux que le nombre des paysans qui vivent uniquement du travail agricole, comme propriétaires-cultivateurs, aille en décroissant. Ce nombre n'a jamais été aussi grand qu'on le pense ; car, jusqu'à nous, les petits métiers de tisserand, de forgeron, de menuisier, etc., donnaient un appoint indispensable aux revenus proprement agricoles des cultivateurs. La transformation de l'industrie a eu pour effet la disparition fréquente de ces petits métiers, et, par suite, la vente des petites propriétés qui ne peuvent plus faire vivre leurs maîtres, devenus émigrants et ouvriers des villes. Notons aussi que, pour cultiver une région donnée, à productivité égale, il faut de moins en moins de cultivateurs, par suite de la vulgarisation des machines. Pour ne parler que des batteuses mécaniques, leur nombre s'est élevé, en France, de 100 000 environ en 1862 à 234 000 en 1892, et, en Allemagne, de 75 000 en 1882 à 299 000 en 1893. Le dépeuplement des campagnes tient à cela surtout, d'après certains agronomes. D'autre part la grande propriété va-t-elle s'étendant? Rien de moins prouvé ; et, quand même elle s'étendrait un peu,

quelle signification aurait ce mouvement, bientôt peut-être suivi d'un mouvement opposé ? Ce qu'il y a de plus important à considérer ici, c'est que *la grande propriété change de nature.* La propriété jadis féodale, celle des gentilshommes grands chasseurs oisifs, se vend et se morcelle chaque jour; ou bien elle est achetée par des industriels retirés des affaires qui s'occupent avec une activité intelligente et novatrice de la surveillance de leurs terres et y pratiquent la grande culture. Ainsi, par en bas comme par en haut, la propriété se transforme ; elle devient de plus en plus adaptée à sa fin sociale. Elle est de plus en plus conçue et sentie, par les propriétaires eux-mêmes, comme une fonction sociale remplie par quelques-uns dans l'intérêt de tous, et non comme l'exercice du droit d'user et d'abuser de la chose. Mais se concentre-t-elle ? Les statistiques ne disent rien de net à cet égard. — Aussi Karl Marx, découragé, a-t-il laissé échapper l'aveu suivant : « L'agriculture doit passer indéfiniment de la concentration à l'émiettement et inversement tant que subsistera l'organisation de la société bourgeoise. » L'obsession de l'idée de balancement rythmique se voit ici. Mais que devient l'idée maîtresse du marxisme ?

Ce qui n'est pas douteux, c'est qu'une grande fermentation s'opère dans les campagnes, et qu'on doit s'attendre à de grands changements dans la population agricole ; mais dans quel sens ? « Le paysan se prolétarise », dit Kautsky. Cela n'est pas exact, et traduit mal sa propre pensée. Les paysans, il est vrai, depuis que les petits métiers disparaissent des campagnes, écrasés par la grande industrie, s'emploient plus souvent qu'autrefois comme ouvriers industriels, miniers par exemple, quand, dans leur voisinage, une usine, une fabrique est installée, et leur travail agricole devient là peu à peu l'accessoire de leur travail industriel, plus lucratif. Le paysan dans ces conditions, devient ouvrier et *s'urbanise ;* mais, hors de ces conditions, que fait-il ? Là où, pour compléter ses ressources, les grandes propriétés

ne suffisent pas à l'occuper par des journées de travail agricole bien rémunérées, il émigre soit définitivement, aux colonies, pour y continuer sous de nouvelles formes et dans de plus amples dimensions sa vie de paysan, soit passagèrement et avec esprit de retour, comme ouvrier de passage. Devenu nomade et touriste, comme tout le monde, il prend le chemin de fer et va chercher du travail agricole là où il sait, par les journaux, que les bras manquent. Et il *voyage en bande* d'ordinaire comme les oiseaux migrateurs. Par exemple, au temps des vendanges, des paysans du Périgord noir vont en Gironde, et reviennent ensuite. En Bavière, entre les pays de blé et les pays de houblon il y a échange d'ouvriers agricoles, « les pays de houblon envoient leurs ouvriers pour la moisson et réciproquement ».

Parfois, il est vrai, ces bandes ne se limitent pas au travail rural et louent leurs services, en passant, à des usiniers mais pour une saison seulement; et ils reviennent toujours au pays natal, consacrer à la meilleure culture de leur lopin de terre, de plus en plus cher, le fruit de leurs travaux nomades.

En se *mobilisant* de la sorte, le paysan ne se *prolétarise* pas le moins du monde, il ne s'*industrialise* même pas, mais il est certain qu'il se *dépaysannise*, car sa psychologie en est toute révolutionnée. Les nouvelles sensations, les nouvelles idées qu'il acquiert lui donnent un besoin de variété intellectuelle dont il ne sentait pas le manque jusque-là ; il sent l'ennui de l'isolement à présent, il lui faut des distractions, il s'efforce de mépriser toutes les superstitions et les préjugés de son village, dont il est encore imbu. Il se prépare enfin, par une transformation lente et dangereuse de son état d'âme, à l'état d'âme nouveau qui sera celui du paysan futur, du paysan éclairé, lettré peut-être, qui comptera des intellectuels et des artistes dans ses rangs.

Il est fort possible, donc, que le paysan disparaisse un jour, — l'ouvrier aussi bien. « Une culture scolaire supérieure, dit Kautsky, et le contentement de la vie de paysan

ne sont pas compatibles. » Si cela est vrai, n'est-il pas plus vrai encore qu'une culture scolaire élevée rend l'ouvrier mécontent de son sort — à moins qu'il ne s'*embourgeoise?* Et est-ce que l'avenir nous réserverait, par hasard, cette surprise d'un embourgeoisement universel des ouvriers et des paysans? Il est à remarquer que la vie paysanne peut s'améliorer beaucoup, atteindre à un assez grand confort, sans cesser d'être paysanne, sans devenir bourgeoise. Il n'en est pas ainsi, au même degré, de la vie ouvrière. Celle-ci n'a jamais su jusqu'ici s'élever sans s'embourgeoiser.

Kautsky n'a pas de peine à montrer la supériorité de la grande culture sur la petite, au point de vue du rendement net (au point de vue du rendement brut, c'est autre chose). Il montre l'économie faite sur les frais généraux, en bâtisses, en clôtures : « pour entourer 50 terrains de 20 ares chacun, il faudra 7 fois autant de palissades et de travail que pour entourer un seul terrain de 10 hectares », en outils aratoires, en semences mêmes, etc. Il insiste surtout sur cette considération que la grande culture permet seule « la division du travail entre les travailleurs nomades et les travailleurs intellectuels »; c'est là, dit-il, son grand avantage. Car une exploitation agricole ne vaut la peine d'une direction scientifique incarnée dans un « agronome » qu'autant qu'elle dépasse une certaine étendue, — variable d'ailleurs d'après l'espèce de culture. En moyenne, il faut qu'un bien dépasse, dit-il, une centaine d'hectares pour occuper complètement un spécialiste en Allemagne.

Mais ce que Kautsky ne dit pas, c'est que, si un minimum d'étendue est exigé pour que la culture donne un maximum de rendement, un *maximum d'étendue ne l'est pas moins.* L'agrandissement des propriétés, poussé au delà d'un certain degré, est aussi contraire que leur morcellement excessif à leur meilleure exploitation. Voilà, sans doute, pourquoi aux États-Unis, l'étendue moyenne des fermes a diminué depuis 1850. De dix ans en dix ans, la diminution est *graduelle :*

de 203 acres en 1830 à 134 en 1880. — Et, remarquons-le, la même considération est applicable à l'industrie. Poussé au delà d'un certain degré, l'agrandissement d'une exploitation industrielle donne lieu à des abus, à des gaspillages, à des négligences qui rappellent les administrations d'un État, et, au lieu du maximum d'effet pour un minimum d'effort, on a un minimum d'effet pour un maximum d'effort, *tout comme dans la toute petite industrie.*

Cela veut dire que les collectivistes ne sont nullement autorisés à voir dans le remplacement graduel de la petite industrie par la grande, — et dans la supériorité à certains égards de la grande culture sur la petite culture, — une raison de croire à la nécessité, à l'imminence de la nationalisation de l'industrie et de la nationalisation du sol. Il y a tout lieu de croire, au contraire, que, par cet agrandissement démesuré et gigantesque qui résulterait de la nationalisation, l'industrie et la culture retourneraient peu à peu à l'improductivité relative de leurs débuts.

— Il y a, à chaque époque et en chaque région, un degré de grandeur auquel correspond, pour l'agriculture ou pour l'industrie, le maximum de production combiné avec le minimum de travail, — et ce degré, éminemment variable, dépend de la nature des inventions régnantes. Une invention nouvelle modifie toujours ce degré soit en plus, *soit en moins*. Par exemple, le transport de la force à domicile par l'électricité peut avoir pour effet de faire renaître les petits métiers, redevenus plus productifs que les grands ateliers, dans beaucoup de cas, quoique, en général, les inventions nouvelles modifient en plus ce degré. Il y a aussi, à toute époque, un certain degré de grandeur territoriale auquel correspond le maximum de pouvoir politique d'un chef d'État. En deçà et au delà, son pouvoir est affaibli. Et les variations de ce degré dépendent aussi des inventions, surtout de celles qui sont relatives aux communications, au transport de l'action intermentale. — Mais ce degré de grandeur territoriale est, en

ce qui concerce le pouvoir politique, très supérieur à celui auquel correspond le maximum de production industrielle ou agricole. De là l'impossibilité ou le danger de nationaliser l'industrie et surtout l'agriculture.

Cependant, comme la moyenne des exploitations agricoles, dans les États civilisés, est bien loin d'atteindre le minimum d'étendue où commence la possibilité du rendement net maximum, on peut prévoir que, malgré la persistance actuelle du morcellement du sol, les petites propriétés, un jour ou l'autre, deviendront moins nombreuses et l'étendue moyenne des propriétés subsistantes se trouvera accru. En cela l'agriculture suivra de loin, avec sa lenteur caractéristique, l'exemple qui lui a été donné par l'industrie, où les petits métiers, après avoir longtemps résisté aux assauts des grandes fabriques, ont fini par céder. — Mais l'erreur, suggérée par ce fait, ou plutôt par cette prévision, est de penser que cette tendance (non encore dessinée) à un certain agrandissement des domaines se poursuivra indéfiniment. En tout cas, répétons que la prévision dont il s'agit est loin, jusqu'ici, d'être confirmée par la statistique. En Allemagne, il n'y a de progrès marqué que pour le nombre des exploitations d'étendue moyenne, de 5 à 20 hectares, non pour celui des grandes. En France, ce sont les grandes et les petites qui ont augmenté numériquement. En Angleterre, comme en Allemagne, il n'y a d'augmentation que pour les domaines moyens.

On pourrait donner, dès maintenant, des raisons de penser que l'agrandissement moyen des domaines, si, comme je le crois, il se produit, rencontrera des bornes assez proches. Kautsky n'ignore pas, car Thünen le lui a appris, que les inconvénients attachés à la distance des terres du siège de leur exploitation finissent vite par l'emporter sur les avantages inhérents à leur extension, et que, par suite, celle-ci ne saurait être indéfiniment désirable. Bien mieux, il sait que, plus la culture devient intensive, c'est-à-dire scienti-

fique, et plus s'amoindrit l'étendue maxima qu'une propriété ne peut dépasser sans que les profits du propriétaire en soient diminués. « Une propriété, nous dit-il, doit être d'autant plus petite qu'elle est exploitée d'une manière plus intensive avec un capital donné. » Concluez : plus nous progressons, plus nous tendons à nous éloigner, en somme, de la concentration des propriétés, acheminement prétendu inévitable vers la nationalisation du sol.

La persistance de la petite propriété peut s'expliquer encore par bien d'autres considérations, et Kautsky en signale un que je ne fais aucune difficulté de lui accorder. Il reconnaît, en effet, qu'il ne voit nulle part la moindre trace d'une tendance des *ménages*, des *maisonnées*, à la centralisation : « nulle part, dit-il, le grand nombre des petits ménages ne tend à céder la place à un nombre restreint de grands ». Il eût été plus exact de dire que, au contraire, on constate une tendance manifeste des grands ménages patriarcaux d'autrefois à se disloquer en petits ménages indépendants : constatation peu encourageante, soit dit en passant, pour le rêve phalanstérien. Ainsi, le *ménage* a une tendance « opposée à celle de l'industrie » qui va se centralisant. Pourquoi cela ? Car enfin les avantages économiques de la centralisation sont les mêmes pour le ménage que pour l'industrie. N'est-ce pas parce que le besoin de liberté et d'indépendance grandit sous l'action même des causes qui poussent l'industrie à se développer et à se centraliser ? N'est-ce pas aussi parce que l'individu tient d'autant plus à être indépendant et libre dans son ménage à soi qu'il est plus discipliné et plus assujetti dans son métier ? Quoi qu'il en soit, j'accorde à Kautsky que cette propension du groupe domestique à se resserrer plutôt qu'à s'élargir contribue à maintenir la petite propriété, puisque l'exploitation agricole fait partie intégrante et nécessaire du ménage paysan.

Il se peut enfin, — et Kautsky le reconnaît — que le

progrès démocratique des sociétés modernes contribue à retarder la disparition des petits métiers devant les grandes fabriques, et aussi bien le refoulement de la petite propriété et de la petite culture par la grande propriété et la grande culture. Là où règne la souveraineté du nombre, il faut s'attendre à ce que les nombreux artisans menacés par une invention nouvelle se liguent contre elle et l'expulsent même, au préjudice de consommateurs plus nombreux encore, il est vrai, mais, en général, ignorants ou insoucieux de l'intérêt qu'ils auraient à prendre parti pour l'inventeur contre les protecteurs intéressés de la routine. « Plus la lutte des classes passe à l'état aigu, dit Kautsky, plus la démocratie socialiste devient menaçante, et plus les gouvernements sont disposés à faciliter aux petites exploitations, devenues économiquement superflues, une existence plus ou moins parasitaire aux dépens de la société. » Avouons que les gouvernements populaires, contre lesquels cette remarque peut paraître un rude argument, ont lieu d'être fort embarrassés par le problème qui se pose à eux. Entre un agrandissement moyen des ateliers et des exploitations agricoles, qui donneraient une augmentation de richesse, moyennant beaucoup de souffrances, et un rapetissement moyen qui donnerait une augmentation de bonheur ou une diminution de douleur avec moins de richesse, que choisir raisonnablement? Faute de commune mesure, on ne peut se décider que d'après le vent de l'opinion.

— Le livre de Kautsky sur la *question agraire* a pour but de montrer que l'*agriculture doit aller s'industrialisant.* A vrai dire, cela signifie simplement que l'agriculture est sortie enfin, elle aussi, comme l'a fait depuis longtemps l'industrie avant elle, de la phase des marchés locaux et fermés et qu'elle entre à son tour dans l'ère du marché *mondial.* D'ailleurs, c'est plutôt au début de l'évolution économique que l'on voit l'agriculture et l'industrie étroitement unies, mais l'une aussi embryonnaire que l'autre. Alors le

cultivateur est en même temps tisserand, forgeron, menuisier, vannier, cordonnier, etc. ; et, de même, l'artisan des villes anciennes est aussi propriétaire d'un jardin, d'un lopin de terre qu'il cultive dans l'intervalle des travaux de son métier. C'est que ni l'agriculture alors ni l'industrie, pas plus celle-ci que celle-là, n'exigent un grand et coûteux outillage, et ne travaillent pour une clientèle lointaine, imposante, indéfinie. Mais, à présent, les conditions du travail sont changées; et, comme ce changement s'est produit plus tôt pour l'industrie que pour l'agriculture, on a vu les petits métiers émigrer des champs et le paysan devenir peu à peu un pur agriculteur. Or, dans l'agriculture aussi, commence à se faire sentir, avec le besoin de débouchés extérieurs de plus en plus étendus, la nécessité de machines coûteuses et de méthodes nouvelles[1]. Elle se transforme, c'est clair ; et il est clair aussi que, pour répondre aux éxigences de cette évolution, un remaniement de la législation sur la propriété foncière s'imposera sans tarder. Dans quel sens ? Il semble que le succès des syndicats agricoles indique nettement la voie dans laquelle il est permis d'attendre la solution pratique des problèmes qui se dressent devant le travailleur des champs. Il s'agit de savoir comment pourront se combiner avec les avantages sociaux de la petite ou de la moyenne propriété les avantages économiques de la grande culture. L'association agricole commence déjà à répondre à cette demande ; et sa réponse est telle qu'elle dispense d'invoquer des procédés plus radicaux. Il n'en est pas moins vrai que le droit d'expropriation pour cause d'utilité publique est destiné à s'étendre beaucoup encore,

(1) Il y a longtemps que l'agriculture, en ce sens, s'industrialise, c'est-à-dire se spécialise, et, en se spécialisant, s'*adapte* de mieux en mieux au client et au sol, —c'est-à-dire à sa *meilleure productivité*... « Si l'on compare, dit Hitier (*Revue d'écon. polit.*, juin 1901) une carte de la France agricole de la fin du XVIII° siècle à une carte de la France actuelle, on constate immédiatement que les zones des plantes cultivées tendent de plus en plus à représenter les zones naturelles du climat et du sol. Si l'on suppose les cultures indiquées par des teintes, ce qui frappe tout d'abord c'est une moindre dispersion des taches. »

ainsi que la liste des servitudes rurales et urbaines de la propriété bâtie ou non bâtie. On en viendra même, je l'espère, à prendre des mesures légales qui forceront les propriétaires à respecter les beautés pittoresques du sol, à ne pas enlaidir le paysage, propriété visuelle, collective au plus haut degré.

La plus grande difficulté peut-être consiste dans la transformation psychologique du paysan, qui est requise par cette transformation économique et qui ne s'accomplira pas en un jour. Le paysan, type formé et consolidé au cours d'une hérédité séculaire, est caractérisé par la rareté à la fois et l'intensité des actions inter-mentales, par le monoïdéisme silencieux et tenace, par une sorte de sobriété cérébrale, pour ainsi dire, qui se contente d'un minimum d'idées profondément ruminées, par l'extrême docilité aux exemples domestiques et ancestraux et la très faible sensibilité aux exemples extérieurs. Est-ce que ces traits de la psychologie paysanne sont destinés à s'effacer ? D'une part, on peut faire observer qu'ils tendent plutôt à s'accentuer chez ceux qui restent aux champs ; car, à mesure que se poursuit l'émigration des garçons les plus intelligents et des filles les plus belles, la densité à la fois et la qualité de la population rurale diminuant, l'action inter-mentale s'y raréfie ; et la disparition des métiers y rend plus profonde encore la monotonie de la vie. En sorte que, si rien ne vient arracher le paysan à son isolement, à son silence, à son misonéisme croissant, il va bientôt devenir un être tout à fait à part, inassimilable, étranger au reste de la nation. Mais d'autre part, quand on songe aux progrès de l'instruction dans les campagnes, à la diffusion des livres, à la fréquence plus grande des voyages, et surtout aux adoucissements graduels du travail agricole qui, suppléé par les machines, devient de moins en moins une simple dépense de forces musculaires, de plus en plus une occupation très intéressante de l'esprit, on ne peut se défendre d'espérer, dans un avenir assez prochain, un mouvement de

décentralisation intellectuelle dont la campagne bénéficiera. Déjà la charrue à vapeur est jugée trop lourde, trop arriérée. La charrue électrique, plus légère, la remplacera. La force perdue des chutes d'eau peut s'utiliser ainsi. Quand les cascades, ou la marée, ou les vents laboureront à la place des bœufs, il faudra des mains plus fines pour tenir la charrue.

Ce problème des transformations nécessaires du paysan, qu'il s'agit d'affiner sans le dénaturer, s'imposera bientôt aux socialistes eux-mêmes[1]. Malgré les services que la campagne rend à la ville et qui sont réciproques, il existe un antagonisme croissant, en somme, entre la ville et la campagne, qui se disputent la population, le pouvoir, le bien-être et le luxe. Comment se résoudra cet antagonisme? Sera-ce par l'assimilation des citadins aux ruraux? Non assurément; ce ne peut être, à l'inverse, que par l'urbanisation des ruraux, dans une certaine mesure au moins. Car il ne faut point oublier que l'agriculture aura beau s'industrialiser, elle restera toujours l'agriculture, c'est-à-dire une production assujettie, par sa collaboration avec la pluie et le beau temps, à des conditions spéciales qui lui imposent une lenteur et un aléa caractéristiques. L'agriculteur ne pourra donc jamais s'urbaniser tout à fait et il serait fâcheux que ce fût possible. L'adaptation de l'homme à la terre et de la terre à l'homme exige, avant tout, une qualité, bien plus développée chez l'homme des champs que chez l'homme des villes, la patience, la résignation, c'est-à-dire l'adaptation de l'homme à son destin. C'est le fond de l'âme paysanne, qu'il importera toujours de conserver.

(1) Noter ce passage de Kautsky : « La démocratie socialiste, au commencement, se soucia peu du paysan. C'est *qu'elle n'est pas une démocratie au sens bourgeois du mot, une bienfaitrice de tout le monde*, cherchant à donner satisfaction aux intérêts de toutes les classes, si opposés qu'ils puissent être les uns aux autres; *elle est un parti de lutte de classe.* »

CHAPITRE V

L'ÉCHANGE

I

A l'origine de toute adaptation économique, nous l'avons montré surabondamment, il y a une invention. Mais, sans la division du travail et l'échange, qui lui servent d'auxiliaires merveilleux, l'invention, réduite à elle-même, ne pourrait pousser bien loin son œuvre d'harmonisation. Elle ne parviendrait à adapter les travaux de l'individu qu'à la satisfaction de ses propres besoins (à moins que ses produits ne fussent volés ou donnés), ce qui, d'une part, ne permettrait qu'à un très petit nombre de besoins individuels d'être par elle satisfaits, à défaut d'une suffisante économie de force et de temps ; d'autre part, elle ne servirait en rien à établir ou à étendre l'accord unilatéral ou réciproque des individus, l'adaptation collective de leurs travaux à leurs besoins.

Nous avons déjà parlé de la division du travail, et nous en reparlerons encore en passant, à l'occasion de l'*association* dont elle est, avec l'échange, la première ébauche spontanée... Mais ce sujet, au point de vue qui nous occupe, peut être regardé comme épuisé [1] par les écrits des économistes, il est donc inutile d'y consacrer de longs développements. Occupons-nous plutôt de l'échange, et commençons par rechercher ses origines probables, en remontant aux premiers stades de la vie économique, tels qu'il nous est permis, non de les conjecturer, mais de les observer clairement sous nos yeux dans les cours de collège, et, plus manifestement

(1) Voir, avant tout, Bücher, *Études d'histoire et d'économie politique.*

encore, dans les relations des navigateurs des trois derniers siècles avec les peuplades insulaires qu'ils ont découvertes. Beaucoup d'autres documents peuvent être demandés, et l'ont eté par des érudits, à l'archéologie historique ou préhistorique ; mais on peut contester leurs résultats fondés sur beaucoup de conjectures; tenons-nous-en ici aux deux sources d'informations que je viens d'indiquer.

La première ne nous retiendra guère. Il y aurait toute une enquête à faire dans les cours d'écoles primaires ou des basses classes de collèges et de lycées, sur l'initiation spontanée et graduelle des enfants à la vie sociale, sur les manifestations plus ou moins instinctives de sens politique, de sens esthétique, de sens économique, qui apparaissent dans leurs libres jeux. Je ne trouve pas que les psychologues de l'enfance, qui se sont le plus souvent circonscrits dans l'étude de l'enfant isolé ou en rapport avec ses parents et ses maîtres, se soient beaucoup préoccupés de l'intérêt que présentent ses contacts avec ses camarades à ce point de vue. L'*inter-psychologie* infantile est encore un champ où il y a à moissonner.

En attendant que cette moisson soit faite, remarquons brièvement, au point de vue économique, que les petits marchés, les petits contrats des enfants entre eux, leurs cadeaux unilatéraux ou réciproques, leurs petits vols eux-mêmes sont un apprentissage de la vie commerciale ; et que leurs petits essais de maçonnerie, de menuiserie, de serrurerie, leurs constructions de petites machines, sont un apprentissage de la vie industrielle. — Y a-t-il là rien qui rappelle les phases que, d'après les *préhistoriens*, l'évolution économique des sociétés aurait traversées à ses débuts ; de telle sorte que la sociologie infantile, à cet égard, pourrait en être considérée comme la répétition abrégée? Ce serait là le pendant, en science sociale, de ce que la science des êtres vivants nous a appris sur la reproduction en miniature de l'histoire antique de l'espèce par les formes successives

de l'embryon. Mais, pas plus qu'en biologie d'ailleurs, les faits, observés de près, ne confirment pleinement cette hypothèse ; et tout ce qu'on peut dire, c'est que les notions économiques des enfants ne sont pas sans offrir quelques rapprochements, comme nous le verrons, avec celles des sauvages.

Ce dont on n'aperçoit jamais la moindre trace, par exemple, dans les cours d'écoliers, c'est la phase de la propriété collective qu'on dit avoir été antérieure à la propriété individuelle. L'enfant le plus jeune fait preuve d'une dose extraordinaire de possessivité. Mais quand l'idée de construire ou de fabriquer quelque chose, par exemple, de bâtir une cabane ou un petit fort, devient commune à un groupe d'enfants, on assiste fréquemment parmi eux à un essai rudimentaire d'organisation du travail. Et leur penchant habituel alors est de se soumettre à l'un d'eux, reconnu unanimement pour le plus industrieux de la bande.

Il y a dans toute cour de collège, un enfant, un adolescent, qui se distingue des autres par son ingéniosité à construire de petites machines, — des machines de guerre le plus souvent, balistes ou catapultes des anciens, arbalètes, car c'est de ce côté que l'industrie de l'enfant, comme celle de l'homme primitif, s'est d'abord donné carrière. Cet écolier, né mécanicien, ne doit pas être confondu avec celui qui est né *chef de parti*, qui fomente les révoltes. Ces deux espèces de supériorité s'opposent bien plus qu'elles ne s'allient. Et la supériorité industrielle, ce me semble, si mes souvenirs sont exacts, est beaucoup plus rare. Sur cent élèves, c'est à peine si l'on en trouve un industriellement inventif — et dont les inventions ne sont, au surplus, bien entendu, qu'un tour ingénieux d'imitations précoces et bien combinées.

Une chose manifeste, pour qui a observé les enfants, c'est que l'échange n'est nullement un fait primitif dans leurs rapports mutuels. En cela, ils ressemblent parfaitement aux

sauvages. L'enfant que séduit la vue d'un objet en la possession de l'un de ses camarades, cherche d'abord à se le faire donner — ou à le voler par ruse ou à le prendre de force. Il est né voleur, pillard, donateur — surtout donataire — mais il ne naît pas échangiste. Il le devient quand l'expérience lui a montré les inconvénients du don ou du vol et quand il ne se sent ni assez fort pour prendre de force ni assez fin pour voler. C'est conforme à la loi d'après laquelle les relations unilatérales précèdent les relations réciproques. — Alors, le troc étant proposé, le marchandage commence ; et, si l'on doutait de l'importance du degré de désir dans la fixation du prix, on n'aurait qu'à assister à l'une quelconque de ces discussions d'écoliers qui échangent un couteau contre un porte-crayon. — L'échange coexiste avec la vente et l'achat ; parce que, si l'argent manque aux écoliers, ils ne tardent guère à se faire une monnaie à leur usage, des billes par exemple. Mais il n'y a jamais de *prix uniforme* ni de *prix fixe ;* le même écolier vendra le même objet à des prix très inégaux suivant que l'acheteur lui sera plus ou moins sympathique. Le prix est toujours individuel et variable essentiellement. — Quand un objet brillant, rare, — inutile le plus souvent — est importé par un camarade dans sa cour, et qu'on s'attroupe autour de lui pour l'admirer, il faut voir de quels yeux on le regarde ; s'il fait envie à deux, à trois, bientôt à tous, on en offrira un prix fou. L'avivement du désir par sa propagation même est ici un phénomène des plus visibles et des plus habituels.

II

On pourrait faire une infinité d'autres remarques, et bien plus intéressantes, sur ce même sujet. Mais j'ai hâte de passer à une seconde source d'informations. Les récits de navigateurs qui, depuis Christophe Colomb, ont découvert de nouvelles terres, de nouvelles îles, sont précieux à notre

point de vue. Il y avait, entre les navigateurs civilisés et les indiens cuivrés ou noirs qui les voyaient pour la première fois, la plus grande inégalité, la plus profonde dissemblance physiologique ou sociale qui puisse creuser un abîme entre deux groupes humains. Langue, religion, mœurs, traits et couleur du visage, formes corporelles, tout les séparait par un fossé, en apparence, impossible à combler. On aurait pu s'attendre à ce que la sympathie naturelle de l'homme pour l'homme ne fût pas assez forte pour franchir ce fossé et se faire jour en dépit de ces dissemblances qui empêchaient de se comprendre, et de cette inégalité qui semblait devoir empêcher de s'aimer. Mais, en fait, c'est seulement aux voyageurs européens qu'on est en droit de reprocher leur dureté de cœur à l'égard des malheureux indiens qu'ils traitaient en gibier ; ceux-ci, parfois effrayés de la supériorité des nouveaux venus, n'en étaient pas moins disposés, dès leur apparition, à leur témoigner une sympathie naïve, exprimée de la manière la plus touchante. D'où nous devons induire que, à plus forte raison, quand une tribu sauvage rencontrait pour la première fois une autre tribu, supérieure ou non, mais, en tout cas, beaucoup plus rapprochée d'elle que ne le sont les insulaires de nos navigateurs, ce premier contact n'a pas pu être habituellement un choc belliqueux, comme on le suppose sans motif, et qu'il a été le plus souvent une occasion de fêtes et de présents mutuels, un débouché nouveau offert au besoin de curiosité, d'amitié exotique, d'alliance joyeuse. Sur ces rencontres des tribus entre elles, où beaucoup d'érudits voient la véritable origine des phénomènes économiques, nés, disent-ils, de relations internationales, les récits de voyages accomplis dans les temps modernes, jettent un jour clair, pur de tout nuage d'hypothèse.

On remarquera, ici comme tout à l'heure, que, comme entrée en relation, on a d'ordinaire le don ou le vol ; l'échange suit. Voici quelles furent les premières relations de Chris-

tophe Colomb, le 12 octobre 1492, avec les indigènes d'Amérique. « Désirant leur inspirer de l'amitié pour nous et persuadé qu'ils seraient mieux disposés à embrasser notre sainte foi si nous usions de douceur..., je fis don à plusieurs d'entre eux de bonnets de couleur et de perles de verre qu'ils mirent à leur cou. Ils témoignèrent une véritable joie et ils se montrèrent si reconnaissants que nous en fûmes émerveillés. Quand nous fûmes sur les embarcations, ils vinrent à la nage vers nous pour nous offrir des perroquets, des pelotes de fil de coton, des zagaies et beaucoup d'autres choses : en échange, nous leur donnâmes de petites perles de verre, des grelots et d'autres objets. Ils acceptaient tout ce que nous leurs présentions, de même qu'ils nous donnaient tout ce qu'ils avaient. »

Le lendemain, 13 octobre, les indigènes se familiarisent. La cupidité naît de part et d'autre. Colomb remarque qu'ils portent au nez un anneau d'or, et eux, de leur côté, se mettent à dérober ce qui leur plaît dans le navire et à se sauver à la nage « lorsqu'ils n'avaient rien à donner en échange ». Mais « *ils donnaient très volontiers tout ce qu'ils avaient pour nos moindres bagatelles* ». On devine très bien par là l'état d'âme de ces bons sauvages. Incapables, à cause de l'étroitesse de leur esprit, d'avoir deux désirs à la fois, dès lors que le désir vif de posséder des verroteries leur vient, ils perdent instantanément tout désir de retenir les ustensiles les plus utiles, les objets les plus nécessaires qu'ils possèdent. Aussi donnent-ils « très volontiers », tout ce qu'ils ont d'indispensable pour acquérir le superflu qui leur manque. Cette impossibilité d'avoir plusieurs désirs à la fois a dû jouer un grand rôle au début de l'évolution économique et n'a pas cessé d'être un facteur important de la détermination des prix. On n'explique qu'ainsi les prix extravagants où s'élèvent les objets à la mode aussi longtemps qu'ils ont le mérite de la nouveauté.

Ce qui est visible, dans tous les échanges des navigateurs

avec les sauvages c'est que *les civilisés gagnent énormément au change.* Il a dû toujours en être ainsi. Par l'appât de la nouveauté, de l'éclat superficiel, les marchands phéniciens exploitaient de même les populations simples des côtes de la Méditerranée. C'est toujours par des cadeaux faits aux indigènes qu'on les amorce, qu'on leur suggère d'apporter quelque chose à leur tour. Ainsi procède Colomb. En approchant de l'île Saint-Ferdinand, il voit s'approcher une pirogue. Il fit servir au sauvage « du pain, du miel, de la boisson ». Le lendemain, « la conduite tenue à l'égard de l'indien avait porté ses fruits. Avant le jour, de grandes pirogues remplies d'habitants vinrent apporter de l'eau et beaucoup d'autres choses ». Colomb fit donner à ces indiens des perles isolées (de verre) ou enfilées par douzaines, de petits tambours de basque, et autres bagatelles.

Cependant, Colomb remarque que ces habitants de Saint-Ferdinand « paraissent plus habiles, plus rusés, car ils cherchent à tirer le meilleur parti possible de leurs échanges... » Déjà le marchandage apparaît.

Tout cela, remarquons-le, avant qu'on pût parler ensemble, car on ne se faisait comprendre que *par signes.* — Les jours suivants, mêmes faits. On apprivoise les indiens avec de petits cadeaux, ils en apportent en échange, et l'on entre dans la voie des petits marchés — toujours fort avantageux pour les européens.

D'autres fois, les indiens viennent d'eux-mêmes, en pirogue, au-devant des navires, pour proposer l'échange avec les objets qu'ils apportent, pelotes de coton, hamacs, fruits.

On peut se demander comment les premières tribus qui s'abordaient, ne parlant point la même langue et n'ayant point d'interprètes, pouvaient se comprendre et entrer en relations économiques. Un passage de Magellan peut présenter quelque intérêt à cet égard. Magellan est en Patagonie. « Deux mois s'écoulent avant que nous apercevions aucun des habitants du pays. Un jour que nous nous y attendions le

moins, un homme de figure gigantesque se présenta à nous. Il était sur le sable, presque nu, et chantait et dansait en même temps en se jetant de la poussière sur la tête. Le capitaine envoya à terre un de nos matelots *avec ordre de faire les même gestes, comme une marque d'amitié et de paix, ce qui fut très bien compris*. Et le géant se laissa paisiblement conduire dans une petite île où le capitaine était descendu... » Il semble bien, en effet, que le premier langage des hommes n'a pu être que l'imitation des gestes des uns par les autres. Mais continuons.

« On donne à ce géant un petit miroir (qui lui fit peur), des grelots, un peigne, des verroteries. D'autres accoururent, et d'abord — prélude à l'échange, tel que nous le verrons ailleurs, au cap de Bonne-Espérance, par exemple — *ils commencèrent aussitôt leur danse et leur chant*, pendant lesquels ils levaient l'index vers le ciel, pour nous faire entendre qu'ils nous regardaient comme des êtres descendus d'en haut. Ils nous montraient en même temps de la poudre blanche dans des marmites d'argile, et nous les présentèrent. »

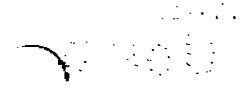
Les jours suivants, autres échanges des présents... Mais, sous des démonstrations de confiance et d'amour, beaucoup de méfiance, des armes soigneusement cachées. — Et ce n'était pas à tort que ces pauvres sauvages se méfiaient des européens, qui, par ruse, s'emparèrent de deux d'entre eux pour les emmener.

On voit souvent, dans les récits des voyageurs, l'impossibilité où sont les sauvages, au moment de leurs premiers rapports avec d'autres peuples, de pratiquer tout d'abord l'échange des marchandises. Ils commencent par offrir des présents, ou bien par voler — ou bien ils volent les voyageurs mêmes à qui ils viennent de faire des cadeaux, et qui viennent de leur en faire. En un mot, ces deux relations unilatérales, le don et le vol, entrent tout naturellement dans leur esprit ; mais cette relation réciproque, l'échange, est trop

complexe pour y pénétrer avant un certain temps, et sans un certain effort. — Pour preuve, entre mille, ce passage du second voyage de l'espagnol Mendana (1595). Dès qu'il est en vue de l'une des îles Marquises, une nuée de pirogues accourt vers ses navires, montées par quatre cents individus tout nus. « Arrivés aux navires, *ils offrirent des cocos*, des espèces de noix, un certain mets ressemblant à de la pâte, de bonnes bananes et de l'eau. On en attira un par la main et on le tira dans le vaisseau. Plus de quarante autres, encouragés par le bon accueil qu'on lui faisait, montent à leur tour ; *ils acceptèrent des présents. Mais bientôt ils se mirent à piller tout ce qui se rencontrait sous leur main...* » Un combat s'ensuivit. Même remarque chez Coock. Aux îles Hawaï, il est fêté, accueilli à bras ouverts, avec des présents de toutes sortes. Mais, ajoute-t-il, « le plaisir que nous causait leur *bienfaisance* et leur douceur fut néanmoins troublé souvent par leur disposition au *vol*, vice commun chez toutes les autres peuplades répandues sur ces mers ».

— Jamais on ne débute par l'échange. Bougainville, en arrivant à Taïti, voit accourir des indigènes lui apportant un petit cochon et des bananes. Il accepte, et offre à son tour des bonnets et des mouchoirs « et ces présents furent le gage de notre alliance avec ce peuple ». Après quoi, on échange. « Bientôt, plus de cent pirogues de grandeurs différentes, environnèrent les deux vaisseaux. Elles étaient chargées de cocos, de bananes et d'autres fruits du pays. L'échange de ces fruits, délicieux pour nous, contre toutes sortes de bagatelles, se fit avec bonne foi, mais sans qu'aucun des insulaires voulût monter à bord. (Ce détail montre un reste de méfiance.)

La *procédure* de l'échange est à noter... « Il fallait entrer dans les pirogues ou montrer de loin les objets d'échange ; *lorsqu'on était d'accord*, on leur envoyait, au bout d'une corde, un panier ou un filet ; ils y mettaient leurs effets et nous les nôtres, *donnant ou recevant indifféremment avant*



que d'avoir reçu ou donné, avec une bonne foi qui nous fit bien augurer de leur caractère. »

Les jours suivants, autres échanges. « *Il s'ouvrit de nouvelles branches de commerce*, les insulaires apportèrent avec eux toutes sortes d'instruments pour la pêche, des herminettes de pierre, des étoffes singulières, des coquilles, etc. Ils demandèrent en échange du *fer* et des *pendants d'oreilles.* » Du *fer* et des *pendants d'oreilles :* à rapprocher du *panem et circenses.*

Peu à peu la confiance s'accroît avec les échanges. Les jolies femmes arrivent, les insulaires montent à bord des vaisseaux.

— Malgré la bonne foi dont les indigènes faisaient preuve dans les échanges, il ne se faisaient aucun scrupule de voler. « Il n'y a pas, en Europe, de plus adroits filous que les gens de ce pays. » Mais ils ne se volaient pas entre eux. « Il ne semble pas que le vol soit ordinaire entre eux. *Rien ne ferme dans leurs maisons.*

« *Au vol près*, tout se passait de la manière la plus amiable... On nous invitait à entrer dans les maisons, on nous y donnait à manger... »

Exercer l'hospitalité et voler ses hôtes, *donner* et *voler* alternativement, voilà qui est bien primitif... Dans les villages, même français, des provinces encore arriérées, combien de fois un propriétaire a-t-il occasion de remarquer que ses proches voisins, avec qui il vit en très bonne intelligence, qui lui font des cadeaux à certaines occasions réglées par la coutume, sont précisément ceux qui maraudent dans ses champs, coupent ses bois, font paître leurs troupeaux dans ses prés !

— Quand, dès l'arrivée d'un navire, les indigènes proposent l'échange sans commencer par offrir des présents, c'est qu'il s'agit de peuplades déjà habituées à frayer avec des européens ou d'autres peuples sur un grand continent, et qui, depuis longtemps, ont passé le stade des cadeaux réci-

proques. Chez les peuplades les plus sauvages, si elles habitent un continent et non une île, l'habitude de l'échange se développe vite ; aussi La Pérouse a-t-il été frappé de voir, dans l'Amérique russe, des tribus très primitives animées d'un esprit mercantile. Il signale la chose comme une étrangeté. « Ils nous proposaient, dit-il, en échange de notre fer, du poisson, des peaux de loutre, etc. Ils avaient l'air, *à notre grand étonnement*, d'être accoutumés au trafic, et ils faisaient aussi bien leur marché que les plus habiles acheteurs d'Europe. »

A propos d'échange, il faut noter, chez les primitifs, le plaisir qu'ils ont à échanger leur nom avec celui d'une autre personne, comme témoignage et sceau d'amitié. Quand Mendana aborda à l'île Sainte-Isabelle (XVIe siècle), « un chef vint à nous, dit le narrateur, accompagné d'autres indiens ; il se nommait *Tauriqui Biliban Harra.* Il proposa au général, par amitié, de changer de nom, disant qu'il voulait s'appeler Alvaro de Mendana, et que le général se nommerait Tauriqui Biliban Harra. » Après quoi on fit de la musique, de part et d'autre. — A Santa-Cruz, dans le même voyage, même proposition faite par un autre chef indigène... Parmi des insulaires, « ayant la tête et les narines percées de fleurs rouges », un sauvage, plus distingué que les autres et paraissant leur commander, demande par signes « où était le chef des étrangers. Le général court à lui les bras ouvert. Alors l'indien dit qu'il s'appelait *Malope.* Notre général réplique qu'il s'appelait *Mendana.* Aussitôt l'indien s'efforça de faire entendre qu'il fallait troquer les noms ; qu'il s'appellerait Mendana et que le général s'appellerait Malope... Il parut fort satisfait de cet échange... »

Si l'on songe au pouvoir mystérieux que les mots et les noms possèdent aux yeux des primitifs, et qui subsiste quelque peu dans la magie de la poésie chez les civilisés eux-mêmes, on rapprochera cet échange des noms de la fusion et de l'échange des sangs qui a pour effet, dans tant de peu-

plades, de sceller les alliances et les adoptions. — L'échange des armes a le même sens. Et il est possible que l'échange des armes et des noms ait favorisé celui des marchandises.

Il y a lieu de penser que, chez les primitifs, l'étranger qui apprend la langue indigène pénètre par là, — en vertu du pouvoir mystérieux attaché aux mots comme aux noms — dans l'intimité de l'union sociale, bien plus avant que n'y pénètre chez nous un Anglais ou un Allemand qui parle le français. — Un mot du voyageur Pyrard de Laval qui, en 1602, échoua aux Maldives, et fut retenu longtemps en captivité auprès du roi de l'une de ces îles, jette une lumière sur ce point. Il avait appris la langue des insulaires. « J'ai remarqué, dit-il, qu'il n'y a rien qui m'ait tant servi et qui m'ait plus attiré la bienveillance des habitants, des seigneurs et des rois mêmes, que d'avoir appris leur langue, et que c'était l'occasion pour laquelle j'étais préféré à mes compagnons et plus chéri qu'eux... » On le traitait en compatriote, en frère. — Apprendre la langue d'une peuplade a dû être, dans les premières phases de l'humanité, un des procédés les plus sûrs de naturalisation. Il a dû être fréquemment employé quand il y a eu avantage à s'incorporer à une peuplade conquérante, et l'expansion de certaines langues hors des limites de la race originelle s'explique par là.

Dans certaines écoles, on a attribué aux primitifs une horreur native et générale des nouveautés, des innovations quelconques. Mais tous les voyages de découvertes donnent un démenti complet à cette affirmation. Jamais, lors des premières explorations et découvertes maritimes, — et avant que les insulaires eussent été avertis, par de terribles expériences, de la rapacité féroce des Européens, — jamais on ne voit se manifester, chez les sauvages, ce *misonéisme* qui serait, nous dit-on, leur caractère le plus frappant. Toujours on voit les indigènes accueillir avec curiosité, avec sympathie, le *nouveau* qui vient à eux sous la forme de l'homme blanc. Non seulement ils ne lui montrent aucune haine,

aucune antipathie, et ne le fuient pas, mais ils accourent vers lui, et ne se lassent pas d'admirer les verroteries, les étoffes, les miroirs, les choses inconnues qui lui sont montrées. Leur passion de ces *nouveautés* est telle qu'elle les pousse à se dépouiller de tout ce qu'ils ont de plus précieux et de plus indispensable, de leurs aliments, de leurs vêtements, de leurs armes même, pour acquérir quelques échantillons insignifiants de ces articles exotiques. Singulier *misonéisme!*

On peut dire que le *philonéisme* des primitifs est leur trait le plus frappant et celui qui seul a permis aux Européens d'entrer en relations avec eux — comme il leur a seul permis aussi d'entrer en relations les uns avec les autres.

Ce n'est donc pas le désir des marchandises offertes par les navigateurs qu'il est malaisé de faire naître chez les insulaires ; mais c'est bien plutôt la croyance, la confiance, dans la sincérité des offres et la loyauté des offreurs. N'est-ce pas pour faire tomber la méfiance et inspirer confiance — condition *sine quâ non* de tout marché et première grande difficulté à vaincre — qu'a pris naissance l'usage de faire précéder ou d'accompagner de danses, de chants, de réjouissances, toute transaction avec un étranger? En tout cas, cet usage est des plus répandus et des plus instructifs à notre point de vue.

En abordant dans une baie, près du cap de Bonne-Espérance, Vasco de Gama voit accourir des Boschimans ; il leur jette des grelots, et ces sauvages les prennent. « Non seulement ils reçurent ce qu'on leur lançait ainsi, mais ils vinrent prendre les objets des propres mains du capitan-mor, ce qui nous émerveilla fort. » — C'est de la même manière, remarquons-le, que s'y prennent les habitués du Luxembourg ou des Tuileries pour apprivoiser des moineaux. Ils leur lancent des miettes de pain, que les pierrots viennent prendre jusque dans leur main, « ce qui les émerveille fort ». — Mais la différence est que, avec les oiseaux, les choses en restent là, la familiarité de ces petits amis deve-

nant seulement de plus en plus grande, tandis que les sauvages, après avoir reçu des présents, ne tardent pas à en offrir à leur tour afin d'en recevoir d'autres encore. Il y a là un besoin de reconnaissance (plus ou moins intéressée), de *contre-imitation symétrique* pour ainsi dire, qui se fait sentir dans les relations des oiseaux entre eux, des hommes entre eux, mais qui, dans les rapports de l'homme à l'oiseau ou de l'oiseau à l'homme, n'a pas lieu d'apparaître.

Quelques jours après, un échange réglé s'établissait entre Vasco et les indigènes. « Le capitan-mor dit à ces gens de se séparer et de venir seulement un ou deux à la fois : le tout s'exécutait par signes. Et à ceux qui venaient, le commandant présentait des grelots, des bonnets écarlates, et eux nous offraient des bracelets d'ivoire qu'ils portaient au bras... »

Mais continuons. « Le samedi, arrivèrent environ 200 nègres tant grands que petits ; ils amenaient une douzaine de têtes de bétail, vaches et bœufs, accompagnés de quatre ou cinq moutons ; et, lorsque nous les aperçûmes, nous allâmes à l'instant à terre, et *tout aussitôt ils commencèrent à faire résonner quatre ou cinq flûtes ;* les uns jouaient haut, les autres bas, concertant à merveille pour des nègres. *Ils dansèrent aussi* comme dansent les noirs. Et le capitan-mor ordonna *de sonner des trompettes, et nous dans nos chaloupes nous dansions ; le capitan-mor dansant aussi* après être revenu parmi nous [1]. Et, *la fête achevée*, nous fûmes à terre où nous avions déjà débarqué, *et là nous achetâmes un bœuf noir pour trois bracelets...* »

On voit là, avec évidence, apparaître la liaison d'idées, qui sera toujours si forte et si générale, entre *fête* et *marché*. Le mot *foire* est la combinaison rurale des deux. Les grands magasins de nos capitales ne sont-ils pas aussi une fête des yeux, une réunion joyeuse de femmes et d'enfants,

(1) Mêmes détails dans Cook : « Dès que les habitants (les Hawaiens) s'aperçurent que nous voulions mouiller dans la baie, ils vinrent vers nous ; la foule était immense ; ils témoignèrent leur joie par des chants et des cris, et ils firent toutes sortes de gestes bizarres et extravagants. »

autant qu'un lieu d'achats et de ventes? Préluder à un échange de marchandises par la musique et la danse est une idée tout à fait humaine, et les matelots en sont si peu surpris qu'ils se mettent aussi, spontanément, à sonner de la trompette et à danser.

Observons aussi que l'idée de jouer des instruments de musique pour se faire comprendre de gens dont on ne connaît pas la langue a dû venir naturellement à l'esprit.

Rapprochons de ces musiques de flûtes nègres annonçant l'intention de vendre et d'acheter, les flûtes de Pan de nos chevriers traversant un village, la corne de nos *pillarots*, les *cris* et les *airs variés*, caractéristiques, des marchands ambulants, des revendeurs dans les rues de Paris (autrefois et même encore), etc.

Le lien entre l'idée de marché et l'idée de combat, le peu de distance qu'il y a, pour les primitifs — et même pour les civilisés — entre l'échange des marchandises et l'échange des coups, se montre aussi dans ce qui suit. « Le dimanche, il vint tout autant de monde, et ces gens avaient amené des femmes et des petits enfants ; mais les femmes restaient sur un monticule près de la mer. *Ils amenaient nombre de bœufs et de vaches.* Ils formèrent deux groupes le long de la mer; *ils jouaient de leurs instruments et ils dansaient*, comme ils avaient fait durant la journée du samedi. *La coutume de ces hommes est que les jeunes gens restent dans le bois avec les armes* (on voit par là qu'ils ont l'habitude de regarder le commerce comme quelque chose de périlleux qui peut facilement dégénérer en guerre), et les plus âgés venaient converser avec nous et portaient de courts bâtons à la main et des queues de renard fixées à une gaule dont ils s'éventaient le visage. Et nous trouvant ainsi en conversation, le tout par signes, nous remarquâmes entre les arbres les jeunes gens accroupis, portant les armes à la main. » Alors Vasco tâte le terrain : il envoie un homme proposer l'échange d'un bœuf contre des bracelets. Les nègres pren-

nent les bracelets, mais, au lieu de lui remettre le bœuf en échange, ils se mettent à se plaindre de ce que les matelots ont pris de l'eau... Pour mettre fin à ce commencement de querelle, le capitan-mor fait une petite démonstration militaire qui met en fuite nègres et bêtes.

Ce que j'admire, c'est, malgré tout, à quel point l'homme est naturellement confiant et crédule à l'homme, prompt à cesser de se méfier, alors même qu'on lui donne ou qu'on vient de lui donner les plus légitimes sujets de soupçon. Quand Jacques Cartier aborda au cap Espérance, dans le golfe Saint-Laurent, il commença par recevoir à coups de fusil les indigènes qui accouraient à lui avec un empressement amical dont il eut le tort de se méfier. Mais cela ne les empêcha pas de revenir à la moindre démonstration pacifique. Il leur envoya des couteaux, des objets brillants. « Ce que voyant ils descendirent aussi à terre, portant des peaux, et ils *commencèrent à trafiquer avec nous*, montrant une grande et merveilleuse allégresse d'avoir ces ferrements et autres choses, *dansant toujours* et faisant plusieurs cérémonies. »

Ce n'est pas que je veuille nier les cas, assez nombreux, où, sans provocation, les sauvages ont accueilli en ennemis les visiteurs européens. Mais l'accueil cordial est la règle. Remarquons que, pour les sauvages comme pour les enfants, il n'y a guère de milieu entre les témoignages d'amitié expansive et les marques d'hostilité. Dans les récits de voyages, on voit toujours les vaisseaux abordés par des pirogues, soit, d'habitude, pleines de présents offerts par des insulaires chantant et dansant, soit, par exception, remplies de pierres et de cailloux, d'arcs et de flèches. C'est le *milieu* entre l'affection et la guerre, entre le *don* et le *vol*, qui est difficile à tenir pour un primitif, et c'est à s'arrêter dans ce milieu que la civilisation consiste, par le travail et l'échange, comme la culture de l'esprit consiste à s'empêcher d'aller précipitamment de l'affirmation absolue à la négation éner-

gique, ou *vice versâ*. Savoir douter, savoir évaluer, calculer, modérer ses élans, c'est le miracle de la civilisation. La volonté est plus une résistance qu'un stimulant.

En résumé, il n'est rien dont la psychologie ait plus à s'occuper que de ce qui a trait à la vie économique des peuples sauvages ; et ce que nous apprennent à cet égard les récits des voyageurs s'accorde sur des points importants pour nous avec ce que nous révèle l'observation des enfants groupés et livrés à eux-mêmes dans la liberté de leurs jeux d'écoliers. Ici et là, ce n'est pas de l'égoïsme que nous voyons découler les relations économiques, qui tissent la toile de la solidarité humaine et la prolongent à l'infini ; car l'égoïsme ne saurait qu'isoler l'individu, le blottir en soi, le tenir en garde contre son prochain. Aussi, ce qui nous apparaît clairement, c'est que l'échange provient d'une réciprocité de présents, c'est-à-dire de l'altruisme contagieux et mutuel. Ceci est confirmé par d'autres ordres de recherches. L'hospitalité donnée à l'étranger précède toujours le commerce avec lui, et l'hospitalité réciproque a peut-être été la forme la plus antique de l'échange. A coup sûr, elle a été l'une de ses formes primitives et des plus fécondes. La vie économique, en somme, découle de la vie cordiale, festivale [1] et joyeuse, elle est le développement et l'entrelacement des sympathies, de tribu à tribu, d'étranger à étranger, autant, sinon plus, que de celles de parent à parent, de compatriote à compatriote. C'est la mutiler, c'est l'abaisser, c'est méconnaître son origine et sa nature

(1) Peut-être est-ce précisément à ce caractère voluptueux de l'échange primitif qu'il convient d'attribuer le mépris si universel de la profession commerciale parmi les sauvages et les barbares, et longtemps même parmi les civilisés, sauf de rares exceptions. C'est que le commerce extérieur, qui semble avoir précédé, comme profession distincte, le commerce intérieur, a commencé, avant toute division du travail, par ne servir qu'à la consommation, et à la consommation d'articles étrangers, propres non à satisfaire des besoins existants (suffisamment satisfaits par les produits indigènes) mais à susciter des besoins nouveaux, jugés superflus, pernicieux, illégitimes. — Le commerce ne s'est élevé en considération qu'à mesure que, par les progrès de la division du travail, il a servi davantage à la production, et à la satisfaction des besoins fondamentaux.

la plus essentielle, que de la faire consister dans le déchaînement des avidités égoïstes, voire même dans le confortable arrangement, — qui est toujours un équilibre instable — des intérêts bien entendus.

III

J'ai pris l'échange à ses plus humbles débuts. Si j'avais la prétention de faire ici un cours d'embryologie économique, j'aurais à montrer maintenant comment, la sympathie humaine agissant toujours, poussant les tribus à s'assimiler toujours davantage, à s'emprunter les unes aux autres leurs besoins et leurs procédés de fabrication et de culture, les échanges de peuplade à peuplade sont devenus assez réguliers pour se localiser dans des endroits déclarés inviolables et privilégiés, propres à nourrir et fortifier la confiance mutuelle ; comment à l'économie domestique des tribus a succédé l'économie déjà politique des cités, puis des États et des fédérations d'États civilisés[1] ; comment, enfin, à mesure que le marché s'agrandissait ainsi, les prix devenaient à la fois plus uniformes et moins stables et se conformaient à des lois en même temps plus précises et plus générales. Mais tout cela est assez évident pour que je n'y insiste pas. A ce sujet seulement quelques remarques.

Suivant la notion que semble se faire Bücher des transformations économiques[2], les trois formes successives jusqu'ici connues de l'économie politique, économie *domestique*, économie *urbaine*, économie *nationale* (en attendant l'économie *mondiale*), tout en différant sous bien des rapports, tendraient cependant toutes à constituer un *domaine clos*, un marché de plus en plus étendu, toujours fermé. Mais, à cet égard, il est bon d'observer que le terme moyen ici diffère sensi-

(1) Le commerce *intermunicipal* était au moyen âge ce que le commerce international est de nos jours. Il donnait lieu à des traités et à des difficultés analogues.

(2) Voir ses *Études d'histoire d'économie politique.*

blement des deux termes extrêmes. Je vois bien que le groupe familial primitif — et aussi bien le groupe féodal du châtelain et de ses vassaux groupés autour de lui — aspire et parvient facilement à *se suffire*, à n'avoir presque que des échanges intérieurs, à ne consommer presque que ce qui est produit dans l'intérieur du groupe. Je vois aussi que cela est encore plus facile à réaliser dans le grand groupe national, à moins que, comme l'Angleterre actuelle, il ne produise pas le blé qu'il lui faut ou toute autre denrée nécessaire. Une nation, en général, est assez vaste et assez ingénieuse pour trouver sur son territoire et dans son génie propre toutes les ressources que réclament les besoins des nationaux. Pour elle l'échange avec le dehors n'est, *normalement*, qu'un objet de luxe, — de luxe nécessaire et essentiellement social, il est vrai.

Mais le groupe urbain ne saurait jamais se passer, pour vivre, d'échanges continuels avec les ruraux environnants, dans un rayon très étendu, et dans un rayon qui ne se laisse pas préciser facilement comme les limites de l'enclos familial ou de la ville et aussi bien du territoire national. Et Bücher a bien senti la difficulté qui naît de là. Une ville réduite à ses propres ressources en aliments, en eaux, en matières premières, c'est une ville assiégée qui va être bientôt prise par la faim ou par la soif.

Aussi, comparez les proportions des échanges extérieurs et des échanges intérieurs dans une ville et dans une nation quelconque. La première, celle des échanges extérieurs, est toujours beaucoup plus grande dans une ville que dans une nation. Si énorme en apparence que soit notre commerce d'importation et d'exportation, en France, il n'est que peu de chose comparé à l'ensemble, non totalisé, de notre commerce intérieur.

Je sais bien que Bücher n'entend par le commerce *extérieur* d'une ville du moyen âge que celui qu'elle fait avec des marchands étrangers à sa banlieue. Mais, d'abord, cette



banlieue est difficile à délimiter, il le reconnaît. Rien ne permettait, à l'entrée en ville, de reconnaître que le vendeur de blé ou de laine ou d'autres denrées et matières premières était domicilié dans le territoire d'approvisionnement habituel de la ville. Puis, en réalité, le paysan de la banlieue même était un forain, un étranger aux yeux de l'artisan. Entre les deux, comme le dit Bücher, un fossé s'était creusé, toujours plus profond. Or, ce rapport d'échange qui s'établissait au moyen âge entre l'artisan, vendeur de ses produits, et le paysan (ou le marchand exotique) vendeur de ses denrées et de ses matières premières, est précisément celui que nous voyons se reproduire, très agrandi, dans l'époque moderne, ère de l'« économie nationale », entre un pays industriel, tel que l'Angleterre, qui vit de l'exportation de ses produits fabriqués, et les pays agricoles, tels que le sud de la Russie ou l'Ouest américain, qui lui fournissent le blé ou la viande. La différence est que la ville a bien plus besoin encore des pays environnants — ou éloignés — pour la nourrir, que l'Angleterre ou la Belgique n'ont besoin des agriculteurs d'outre-mer.

Il suit de là que c'est la *vie urbaine* qui a donné le goût, développé le besoin, enraciné l'habitude du commerce extérieur. Par suite, toute nation où la vie urbaine est peu développée a plus de tendance et d'aptitude au protectionnisme qu'une nation très urbanisée. Par le développement de la vie rurale dans un pays, on le rend propre à se claquemurer économiquement dans ses frontières. Par le développement de la vie urbaine on le met dans l'impossibilité de rester longtemps enfermé dans les langes protectionnistes. Donc, favoriser l'urbanisation des peuples en même temps qu'on les pousse à se hérisser de remparts douaniers, c'est une anomalie, un paradoxe social impossible à soutenir jusqu'au bout. Aussi ne faut-il pas s'étonner si les nations où le commerce extérieur a le plus d'importance relative — la Belgique, l'Angleterre, l'Allemagne — sont celles où la proportion de

la population agricole est la moindre et où l'émigration des campagnes vers les villes est le plus rapide. Cet accroissement proportionnel du commerce extérieur et de la production nationale qui l'alimente crée un état d'équilibre des plus instables, mais en même temps établit sur de plus larges fondements la solidarité internationale. Malgré tout, le commerce extérieur, dans les États les plus avancés, reste toujours bien moindre, je le répète, que leur commerce intérieur. « M. Lexis[1] évalue à 20 milliards de marks la production brute annuelle de l'empire d'Allemagne ; l'exportation annuelle est de 3 205 millions de marks ; le rapport entre le commerce intérieur et le commerce extérieur est donc comme 5 est à 1. En France, la production annuelle est de 25 milliards de francs ; l'exportation est de 3 350 millions ; le rapport est comme 6 1/2 à 1. M. Giffero évalue à 1 200 millions de livres sterling la production du Royaume-Uni ; le total des exportations en 1884 était de 298 millions de livres sterling ; le rapport est de 3 à 1. » Ce rapport, en Belgique, descend à celui de 2 1/2 à 1. On voit que, à l'exception de quelques nations condamnées à l'exportation de plus en plus vaste sous peine de mort, la plupart des peuples ont la faculté de se claquemurer dans leurs frontières sans courir le risque de se ruiner ; et c'est une donnée importante du problème de la protection et du libre échange.

Mais ce qui s'oppose et s'opposera toujours davantage à ce que les nations usent de la possibilité de s'enfermer chez elles, c'est, outre le développement de la vie urbaine[2] (surtout dans les capitales, si promptes à s'entre-copier et à s'entre-échanger leurs produits de peuple à peuple), le développement de la vie maritime, qui, plus encore que la vie urbaine, est essentiellement assimilatrice des hommes de tout pays. Ce prodigieux entrecroisement de navires sans

(1) J'emprunte cette citation à M. Hector Denis.

(2) Elle se développera alors même que, comme nous l'espérons, la population des villes refluera vers les campagnes, qui s'*urbaniseront* de plus en plus, comme déjà elles commencent à le faire.



nombre, qui est partout l'accompagnement du progrès de la civilisation, qu'est-ce autre chose que la forme civilisée de la vie nomade? A mesure que diminuent les caravanes à travers des steppes et des déserts, les flottes et les flottilles se multiplient sur les océans et les mers. Non seulement le commerce maritime est l'agent par excellence des assimilations sociales à grandes distances, mais encore il est à noter que les conditions de la vie maritime sont toujours beaucoup plus semblables que les conditions de la vie terrestre. Les distinctions des nationalités tendent, par suite, à s'émousser, sinon à s'effacer, par l'extension de la navigation. Il est certain qu'entre un matelot français et un matelot anglais la différence est bien moindre qu'entre un fermier anglais et un fermier français [1].

J'aurais encore une observation à faire pour montrer que, malgré la profondeur des changements sociaux dus à l'élargissement progressif de l'échange, les traits caractéristiques de l'échange primitif, décrits plus haut, persistent longtemps, très longtemps, et ont toujours une tendance à reparaître, parce qu'ils expriment le fond éternel du cœur, la sympathie de l'homme pour l'homme. Ce mélange intime des affaires et des plaisirs qui nous a frappés dans les trafics des sauvages, soit entre eux, soit avec les navigateurs européens, est loin d'être une confusion d'éléments hétérogènes que le progrès aurait pour effet de dissocier entièrement. On le retrouve dans les *foires* du moyen âge et des temps modernes, et jusque dans nos expositions universelles, ces foires immenses où il réapparaît extrêmement agrandi. A la foire Saint-Germain, sous l'ancien régime, les achats servaient d'occasion à toutes sortes de jeux et de divertissements. On y venait pour voir et marchander ; mais « on y

(1) Dans ses *Notes sur la Norvège*, M. Hugues Le Roux fait une remarque qui vient à l'appui de ce qui précède. « Si, dit-il, dans la vie des villes, les différences des natures norvégienne et suédoise se sont marquées jusqu'à une accentuation, des deux parts voulue, on peut dire, quand on parle du marin : *le Scandinave*, sans distinguer le montagnard de l'homme de la plaine. »

venait autant pour jouer, pour se battre, pour chercher des bonnes fortunes. Les chambres situées au-dessus des loges servaient surtout à cela. Au rez-de-chaussée, les affaires ; au premier, les rendez-vous galants et le tripot[1]. » Les foires, — toujours si joyeuses que *Kermesse* dérive de là — sont une des manifestations les plus vivantes et les plus populaires de l'adaptation économique, comme les kracks sont le phénomène le plus éclatant de l'opposition économique, ou les batailles celui de l'opposition politique. Elles sont, si l'on veut, des foules, quoiqu'il manque l'unité du but aux individus qui les composent ; mais elles sont plutôt des villes fiévreuses et passagères, des villes féeriques et périodiques. La vie urbaine s'élève là à son plus haut point d'intensité et d'éclat, et s'y éteint brusquement. Si l'on cherche leurs origines, on s'aperçoit qu'elles sont nées, comme la plupart des villes, à l'occasion d'un rassemblement de nature religieuse ou esthétique — pèlerinages, frairies, jeux solennels — encore plus que commerciale[2]. Mais, au fond de tous ces rassemblements, ce qui se révèle surtout, c'est l'attrait profond que la foule exerce sur l'individu, et encore plus peut-être sur le citadin constamment coudoyé par ses semblables dans les rues des grandes villes que sur le paysan isolé dans son existence monotone.

IV

Mais revenons au commerce extérieur, qui nous conduit de nouveau, mais sous un autre point de vue, à la grave question du libre-échange. Jusqu'à une époque assez voisine de nous, quand un propriétaire avait sur son grand

(1) Fagniez, *l'Économie sociale sous Henri IV*.

(2) Quelquefois, c'est parce que certains lieux déterminés, au moyen âge, ont été affranchis de tous droits d'achat et de vente, partout ailleurs vexatoires, qu'on y est accouru avec empressement. Mais cette idée d'affranchir de tous droits un lieu spécial, de créer des *lieux d'asile* commerciaux pour ainsi dire, n'a pu venir qu'après que le besoin de ces rassemblements s'était spontanément manifesté depuis des siècles.

bien à peu près tout ce qu'il lui fallait, on trouvait naturel qu'il se proposât pour but de compléter ce caractère d'indépendance en ajoutant à ses cultures diverses les quelques-unes qui lui manquaient. Cet idéal archaïque, de moins en moins justifié aujourd'hui, était fréquent et raisonnable autrefois. On peut dire que, après avoir été individuel et national à la fois, il tend à devenir simplement national, à se réfugier dans l'État. Pourquoi ? Parce que les raisons qui poussaient raisonnablement les propriétaires féodaux à désirer l'indépendance économique dont il s'agit, existent encore, quoique s'affaiblissant chaque jour, pour les États. Remarquons, en effet, que, pour un État, les échanges intérieurs, de nationaux à nationaux, peuvent constituer et constituent le plus souvent une collaboration à une œuvre commune de puissance et d'influence collectives, en même temps qu'une mutualité d'assistance. C'est donc un système tout autrement cohérent et vigoureux que les échanges extérieurs, les achats et ventes avec l'étranger, lesquels ne sont jamais qu'une assistance réciproque sans nulle collaboration. Donc, en retenant dans son sein, par la protection douanière, des industries qui tendent à s'en échapper, et, à fortiori, en faisant germer dans son sein, grâce au même procédé, des industries qui n'y existent pas encore, par suite en diversifiant et multipliant de la sorte ses échanges intérieurs aux dépens de ses échanges extérieurs simplifiés et raréfiés, un État fait œuvre systématique au plus haut point. Il rend plus forte la cohésion des citoyens et n'affaiblit que leurs liens avec le dehors. Considération qui a son importance.

Quand de nouveaux produits sont importés dans un pays qui, jusque-là, les ignorait, ils y font naître un *espoir nouveau* du consommateur, espoir qui éveille et répand le *besoin* correspondant. Maintenant, si après avoir été fabriqués à l'étranger, les produits en question le sont sur le sol national, cette importation d'une nouvelle industrie crée un espoir et un besoin nouveaux de *production*. On

oublie généralement ce second côté de la question, qui n'est pas le moins important. En y ayant égard, on apprécie la reconnaissance que nous devons à Colbert, par exemple, pour avoir introduit l'industrie des soieries à Lyon et celle des glaces à Saint-Gobain.

M. Lexis, professeur à Gœttingen, termine ainsi son intéressante étude sur l'*Historique du protectionnisme* (*Revue d'Écon. pol.*, janvier 1896) : « Si l'on embrasse d'un coup d'œil d'ensemble dans le dernier quart de siècle, le développement qu'a pris la politique commerciale en général, on est frappé de voir que le système libre-échangiste ne s'est, à l'exception de l'Angleterre, nulle part établi, malgré de sérieuses tentatives de la part de plusieurs pays, et qu'au contraire les intérêts protectionnistes ont toujours reparu avec plus de force et fini par remporter la victoire. Cela prouve incontestablement que la grande majorité des industriels et des propriétaires fonciers trouvent dans ces pays de plus grands avantages sous le régime protectionniste que sous la liberté commerciale. Car on ne peut admettre que ces classes aient pendant des siècles méconnu leurs propres intérêts. *L'intérêt du capital commercial tend, certes, dans une direction opposée*, mais ce n'est qu'en Angleterre que le commerce est parvenu à une assez grande prospérité pour exercer une action décisive en faveur du libre échange. Il n'y trouve pas de résistance de la part de l'industriel qui n'a guère de concurrence à craindre... Quant à l'aristocratie foncière, elle n'ose plus faire opposition à un régime dont la grande masse des consommateurs sait si bien apprécier les bienfaits. Mais on peut se demander si la classe ouvrière a le même intérêt au libre échange dans les pays dont l'industrie n'est pas encore en état de soutenir la concurrence étrangère, de sorte que la liberté commerciale pourrait y amener la ruine des entreprises existantes et jeter un grand nombre d'ouvriers dans la misère. »

Il ne faut pas s'étonner de ce retour à l'exclusivisme éco-

nomique, qui n'est qu'une des formes du nationalisme aigu dont nous traversons la dernière crise. Mais, pour juger ce phénomène, il convient de le comparer au *protectionnisme provincial* qui, sous l'ancien régime, invoquait aussi des raisons non méprisables. Quand, jadis, les provinces où le blé abondait traitaient d'accapareurs, sinistre injure, les acheteurs en gros qui cherchaient à transporter une partie des grains dans les provinces où régnait la disette, la résistance à ces achats et à ces transports était inspirée non par l'ignorance et la stupidité, mais par un égoïsme collectif; et, si elle était contraire à l'intérêt général du royaume, elle était conforme à l'intérêt local et momentané des régions favorisées par de bonnes récoltes. Sans le moindre doute, lorsque, à Angoulême, le froment se vendait 17 livres pendant qu'il se vendait 45 livres à Paris — je puise l'exemple dans Turgot — les achats des marchands transporteurs avaient pour effet de faire hausser le prix à Angoulême; et les consommateurs angoumoisins, — ces consommateurs toujours si chers aux économistes — ne s'abusaient pas en jugeant qu'il était de leur intérêt actuel de s'opposer à cette augmentation de prix. Il est donc infiniment probable que, si le royaume de France était resté décentralisé, morcelé en provinces autonomes, jamais la liberté interprovinciale du commerce des grains, pour le plus grand bien de tous les Français, ne serait parvenue à s'y établir d'une façon durable. Il a fallu arriver à des époques de centralisation et même de pouvoir personnel, sous Napoléon III, pour voir supprimer les dernières entraves aux libres transactions des marchands de blé, des « accapareurs » si honnis, destructeurs de la disette et de la famine.

Il se trouve que, dans les provinces riches en céréales, l'intérêt des producteurs de blé, qui voulaient vendre aux provinces en proie à la disette, était d'accord avec l'intérêt général. Au contraire, dans les provinces pauvres en grains, l'intérêt des agriculteurs de ces régions, qui désiraient

vendre aux plus hauts prix, était de repousser les négociants du dehors. Mais, sans se soucier s'il favorisait ou contrariait l'intérêt des producteurs ici ou là, l'intérêt des consommateurs là ou ici, l'État a dû abaisser les barrières de douanes entre les provinces, parce qu'avant tout son but était d'éviter le retour des crises alimentaires, avec le cortège de maux funèbres qui s'ensuivent.

A présent, ce n'est plus du libre commerce intérieur des céréales et des autres denrées qu'il s'agit, mais c'est de leur libre commerce extérieur, international. Et, pour des raisons différentes, mais encore plus fortes, l'État doit s'élever au-dessus de la question de savoir s'il favorise ici ou là la classe des consommateurs ou celle des producteurs. Doit-il veiller, pour le salut général de la nation, à ce que la classe des producteurs de blé ne disparaisse pas ou ne s'amoindrisse pas au delà d'une certaine mesure, réclamée soit par la possibilité d'un blocus alimentaire en cas de guerre générale, soit par les exigences du service militaire qui, en tout temps, requiert une forte proportion de population rurale, endurante et robuste ? Voilà toute la question en ce qu'elle a d'essentiel.

En ce qui concerne la plupart des autres produits, moins fondamentaux, il n'est pas douteux que, malgré la recrudescence du nationalisme mal entendu, les barrières douanières entre les nations *d'un même continent*, sinon *d'un même type de civilisation*, doivent aller s'abaissant. C'est une grande étroitesse et myopie d'esprit que de protester, au nom du patriotisme, contre toute entreprise, toute institution, toute loi, qui présente un caractère international. C'est ne pas voir que les États civilisés d'Europe sont à présent dans la situation où étaient les États allemands au moment du *Zollverein*. Toutes les formes de l'internationalisme, même les plus détestables, à commencer par les tentatives gigantesques d'accaparement *mondial*, témoignent de ce besoin immense de solidarité qui grandit parmi les

nations européennes. Et, si ce besoin tarde tant à se réaliser, c'est qu'en réalité il y a ici antinomie entre deux intérêts antagonistes, qui vont s'accentuant et se combattant de plus en plus. Autant il est avantageux, en effet, pour un État fort de n'avoir pour voisins que des États faibles, autant il est désavantageux pour une nation riche de n'avoir pour voisines que des nations pauvres. La richesse est intéressée à se propager dans ses alentours, tandis que la puissance militaire ou politique est intéressée à ne pas se propager autour d'elle. Par suite, la prédominance des préoccupations d'ordre économique est favorable à l'extension de l'*altruisme international*, pour ainsi parler, tandis que le point de vue politique, quand il devient obsédant, tend à renforcer l'égoïsme national.

Ce n'est pas à dire que le jour soit prochain, si jamais il arrive, où toutes les entraves au commerce de nation à nation seront supprimées. Il y aura toujours des traités de commerce et des jeux de tarif qui, comme les incidences des impôts, produiront souvent des effets inattendus, favorables ou défavorables, sans qu'il y ait lieu, pour cela, de renoncer à prévoir et à calculer en pareille matière, comme si l'absence de règlements quelconques était ici la règle suprême, et l'anarchie le salut. De mieux en mieux, les résultats d'un tarif peuvent être prévus, par suite de l'abondance et de l'exactitude croissantes des informations ; et aussi les résultats de la suppression de tout tarif. Le libre échange porte des fruits différents, en tel lieu ou en tel autre, à telle époque ou à telle autre. Ses bienfaits réels sont dus non pas à la liberté précisément, c'est-à-dire à la non-réglementation, — encore moins à la concurrence et à la lutte, car il peut y avoir libre échange sans libre concurrence, le monopole n'empêchant pas la liberté des achats et des ventes — mais bien à l'organisation spontanée du travail, qui s'opère par lui. Je dis spontanée, et non pas inconsciente ; je dirais plutôt *multi-consciente*. C'est, en effet, consciemment, que

chacun des coéchangistes noue un contrat d'où il attend un avantage qu'il prévoit égal ou supérieur ou inférieur à celui de son coéchangiste. Et l'harmonie totale résultant de tous les échanges qui ont lieu à la fois sur un même marché est composée de toutes ces harmonies partielles, séparément conçues et voulues par les contractants. Mais cette harmonie totale n'est composée que d'harmonies individuelles, d'avantages privés, voilà son défaut. Il s'agit de savoir si cette somme d'avantages particuliers, cette satisfaction donnée à une foule de petits désirs individuels, s'accorde ou non avec le but général du pays, c'est-à-dire avec les volontés patriotiquement convergentes de ces mêmes individus, avec le système national de leurs activités politiques et sociales. Or, fréquemment, entre cette somme d'harmonies individuelles et ce système national, qui est une somme d'unissons individuels pour ainsi dire, il y a désaccord. Quand il y a accord, on s'en aperçoit à la prospérité politique autant qu'économique de la nation qui en bénéficie : exemple, l'Angleterre. Quand il y a désaccord, on en est averti par des symptômes tout contraires. En tout cas, les hommes d'État doivent constamment s'inquiéter de cette question.

Ce qui importe, avant tout, ne l'oublions pas, ce n'est pas le libre échange industriel et commercial, c'est le libre échange scientifique, artistique, moral, lequel peut fort bien se concilier avec le protectionnisme économique. Il faut se garder de confondre avec le protectionnisme économique des nations modernes qui se hérissent de récifs douaniers pendant que, par les mille brèches de leurs frontières, circulent librement les trains de voyageurs, les dépêches télégraphiques, les journaux, tous les courants de la pensée, le protectionnisme économique des peuples barbares ou demi-civilisés, essentiellement fondé sur leur protectionnisme moral et social, qui a aussi ses douanes : j'entends par là ce systématique et sincère dénigrement de l'étranger, ce parti pris de ne rien admirer d'exotique, qui est si remar-

quable chez certains peuples primitifs et qui d'ailleurs n'empêche pas des crises fréquentes d'engouement pour les choses du dehors. Quelle force a dû avoir, chez les Hébreux, par exemple, cette insensibilité voulue aux exemples étrangers, cette cécité systématique pour l'éclat étranger, pendant leur longue captivité en Égypte et à Babylone ! Ne faut-il pas aussi qu'elle soit énergique au plus haut degré chez les Arabes d'Algérie et chez les derniers Peaux-Rouges des États-Unis ! En analysant ce qui se passe dans ces sociétés closes, on voit qu'entre le fait de l'imitation des parents et le jugement porté sur leur supériorité il y a causalité réciproque. L'enfant, le jeune citoyen, a commencé par imiter ses père et mère, ses anciens, parce qu'il a senti leur force supérieure à la sienne, leur savoir supérieur au sien ; puis il a jugé ses parents et ses concitoyens, sa famille et sa cité, supérieurs à tout le reste de la terre, parce qu'il a pris l'habitude de les imiter. Or, quand, pour la première fois, par une fissure au rempart d'airain de l'orgueil barbare, le flot des exemples extérieurs commence à pénétrer, il se produit un rajeunissement subit, une fécondatiom qui rappelle l'élargissement soudain de l'esprit évadé du préjugé dogmatique ou le déchirement de l'égoïsme par l'amour. C'est ce bénéfice de la civilisation que les peuples modernes ne veulent pas perdre. Aussi n'est-il en rien menacé par les guerres de tarif douanier qu'ils se livrent de temps en temps et qui n'entravent nullement l'assimilation sociale, la communion spirituelle vers laquelle ils tendent. Quand même ils n'échangeraient plus aucun produit, ils ne laisseraient pas d'échanger encore toutes leurs inventions productrices, et, tout en restant même chez eux, de s'entre-visiter idéalement : libre échange social qui, du reste, doit tôt ou tard entraîner à sa suite, finalement, le libre échange économique.

VI

Cela dit sur la question du libre échange ou plutôt de l'échange de nation à nation, demandons-nous ce qu'est l'échange en général, quelle est sa vraie place parmi tous les modes de répartition et d'adaptation de la richesse, et s'il y a une formule générale de la vie économique à cet égard, analogue ou non à la formule générale de la vie politique ou de la vie juridique.

Nous savons que l'échange suppose la propriété individuelle. N'est échangeable que ce qui est appropriable. Or, les choses appropriées ne peuvent progresser dans la voie de leur adaptation aux désirs humains qu'en changeant de main. Mais l'échange, nous le savons aussi, n'est pas le seul mode de déplacement des propriétés. Les richesses une fois produites, celles des morts se répartissent entre les vivants en vertu des lois de succession ou des testaments, ce qui ne présente aucun des caractères de l'échange. Celles des vivants se répartissent entre eux : 1° par la conquête ou le vol ; 2° par la donation, toujours plus ou moins volontaire, y compris le don obligatoire, l'impôt ; 3° par l'échange, y compris la vente, le louage, le prêt, tous les contrats onéreux. Dans une société en progrès ces trois catégories de distribution des richesses, les deux premières aussi bien que la troisième, se développent ou se transforment, et il n'est pas sûr que la troisième soit toujours ou doive toujours être celle qui est appelée au plus grand développement. En ce qui concerne la première, qu'on songe, non seulement aux vols proprement dits dont le nombre a triplé en France depuis cinquante ans, mais surtout aux trusts, aux monopoles abusifs, aux extorsions des compagnies puissantes ou des associations tyranniques, aux tricheries des jeux de Bourse. La deuxième augmente aussi partout où la population s'accroît, la vie d'un père de famille

n'étant qu'une série continuelle de donations faites à ses enfants.

Les économistes, quand ils parlent de la distribution des richesses après avoir traité de leur production, semblent se représenter une masse énorme et unique de richesses qui, venant d'être produite à l'état indivis, demande à être distribuée et répartie entre les consommateurs. Ce point de vue implicite et persistant est évidemment faux ; car la richesse naît distribuée et répartie toujours d'une certaine façon, souvent elle se consomme sur place là où elle a été produite, et, quand il en est autrement, l'opération intermédiaire entre sa production et sa consommation doit s'appeler une *redistribution.* Il en est ainsi même dans le cas où le trésor public répartit entre les fonctionnaires et employés de l'État à tous les degrés les sommes dont il dispose, et qui sont un grand bassin formé par les millions de petites sources coulant de la bourse des contribuables. De même, une compagnie de chemins de fer répartit entre ses employés, ses obligataires et ses actionnaires, les sommes qu'elle recueille aux guichets des gares et qui proviennent de la poche des voyageurs.

Dans ces deux cas — qui rentrent dans ce que Courcelle-Seneuil appelle la distribution des richesses par l'autorité — il y a eu d'abord production-distribution des richesses nées sous forme multiple et divisée, puis concentration de ces richesses, enfin *redistribution* de ces richesses.

Ici, comme dans l'évolution [1] du pouvoir, on passe d'une division de la richesse relativement fortuite et incohérente, à travers une concentration transitoire, à une division relativement harmonieuse et rationnelle de la richesse ; — rationnelle en ce sens que la quantité des appointements est censée se proportionner toujours, et se proportionne souvent, à l'importance des services rendus.

La différence avec le cas où l'autorité n'intervient pas —

(1) Je me permets de renvoyer à mes *Transformations du Pouvoir*.

au moins directement et explicitement — c'est que : ou bien la richesse se consomme là où elle est née, en sorte que sa division native reste sa division finale [1], ou bien sa division native se transforme, par l'échange *privé*, par le commerce, sans nulle concentration préalable, en une autre forme de division beaucoup plus rationnelle, puisque, en s'échangeant, les produits se déplacent dans le sens de leur plus grande utilité.

Chacun de nous, à vrai dire, — et non pas seulement l'État ou les grandes compagnies — est à la fois centralisateur et distributeur de richesses. Les sources de notre petite bourse sont multiples et variées comme le sont nos dépenses. Et, si l'on compare, dans un budget de père de famille quelconque — ou même de célibataire — la diversité des sources du revenu à la diversité des dépenses, on s'apercevra facilement que la première est bien plus incohérente et fortuite, bien moins justifiable et explicable que la seconde. Il y a une véritable hiérarchie systématique de nos dépenses, correspondante à celle de nos besoins organiques ou sociaux ; de là, dans tous les budgets de famille appartenant à la même classe, la même proportion à peu près des divers articles de dépenses en nombre à peu près égal : on en a pu faire un tableau générique. Au contraire, la proportion des diverses sources de revenu est extrêmement variable et leur nombre très inégal.

Comme les sources de la richesse, les sources du pouvoir sont multiples et diverses, et, pas plus pour le pouvoir que pour la richesse, il n'est permis de séparer la production de la répartition comme si celle-là précédait celle-ci. Chacun de nous, père de famille, patron, mari, — et non pas seulement chaque fonctionnaire, chaque homme d'État — a son pouvoir, comme chacun de nous a sa bourse. Et

(1) Parce que sa division native se trouve être rationnelle (car le paysan qui produit précisément le blé, le chanvre, le bois, nécessaires à son alimentation, à ses vêtements, à sa maison, réalise ainsi, immédiatement. l'adaptation du produit au besoin).

le pouvoir de chacun de nous comme sa bourse, se forme, se grossit incessamment ou se renouvelle, par des apports variés. Le pouvoir centralisé, par exemple, sur la tête d'un écrivain marié et père de famille, provient de ses enfants, de sa femme, de ses *lecteurs* qui, au fur et à mesure qu'ils se multiplient et qu'ils le prennent plus au sérieux, augmentent son influence spirituelle, etc. Un député possède une source de pouvoir qui n'est que la concentration sur sa tête de tous les votes de ses électeurs, c'est-à-dire de tous les espoirs que ses électeurs fondent sur lui, de tous les vœux qu'ils déposent en lui. Un président de la République *plébiscité*, comme Louis-Napoléon en 1851, concentre dans ses mains tous les pouvoirs de souveraineté politique disséminés, avant son élection, entre ses 7 ou 8 millions d'électeurs ; puis il les dissémine sous une autre forme entre tous les fonctionnaires qu'il emploie à ses fins.

Il en est du pouvoir momentané et concentré sur la tête de chaque citoyen, homme privé ou homme public, comme de son budget, domestique ou national. C'est un tuyau d'arrosage où l'eau entre par mille fissures éparses et sans lien et d'où elle sort par mille petits trous régulièrement percés, en pluie féconde et bien répartie.

Mais, dans la *redistribution* du pouvoir, qu'est-ce qui est analogue au rôle joué par l'*échange ?* ou n'y a-t-il rien de pareil ?

Pour le pouvoir comme pour la richesse, mettons à part les *cas où il est consommé là même où il est produit :* c'est le cas du paysan qui se nourrit de ses produits, c'est le cas du père de famille sauvage qui, tenant son pouvoir de ses enfants (car leur obéissance et leur crédulité spontanées sont les sources productives de son pouvoir) l'exerce, le consomme, en se faisant obéir et croire par ses enfants mêmes. — Mais, pour peu que le pouvoir soit étendu et s'élève au-dessus du pouvoir domestique, il ne peut s'exercer qu'en se déléguant, au moins en partie. Et alors il convient de

distinguer, d'une part, les sources du pouvoir (obéissance spontanée et traditionnelle des millions de sujets au monarque héréditaire, — ou élection des présidents — ou des députés), d'autre part les canaux d'écoulement du pouvoir (c'est-à-dire des délégués, fonctionnaires royaux ou républicains, n'importe). Or, quand il y a délégation du pouvoir, répartition systématique et délibérée du pouvoir, n'y a-t-il pas un véritable échange? Après réflexion, on s'apercevra qu'il n'en est rien, et que l'échange est un fait étranger à la vie politique.

Il est très rare que deux dépositaires de pouvoirs distincts échangent leurs pouvoirs l'un contre l'autre : or, c'est le seul cas où on puisse voir l'équivalent du troc. Et jamais ce pseudo-échange ne s'accomplit que grâce au bon vouloir de l'autorité supérieure, de telle sorte que, même dans ce cas, il y a *délégation* implicite de cette autorité. *Délégation*, qu'est-ce que cela veut dire? Cela veut dire *donation* et non échange. Sans doute une donation est souvent faite sous condition, mais jamais on n'a eu l'idée de la considérer à cause de cela comme un échange. Un legs conditionnel est-il un échange? non. D'ailleurs, combien de fois la nomination à un emploi officiel qui donne un grand pouvoir, la nomination d'un général élevé au rang de commandant de corps d'armée, ou d'avocat général élevé au rang de procureur général, est-elle une donation pure et simple, sans nulle renonciation aux pouvoirs que le titulaire possédait auparavant et qui ne font que s'accroître !

Il y a échange de *droits* comme de *richesses*. Le contrat de vente ou de fermage, ou toute autre convention, n'est qu'un échange de droits. Tout échange de richesse, au fond, implique un échange de droits. Et c'est par des échanges de droits qu'on exerce ses droits, comme c'est par des échanges de richesses qu'on utilise ses richesses, sauf le cas où on les consomme immédiatement, analogue au cas où l'on use directement de son droit de propriétaire ou de

fermier en labourant sa terre, en taillant sa vigne. Mais ce n'est jamais par des échanges de pouvoir que l'on exerce son pouvoir. Par exemple, quand le capitaine donne un ordre et que le soldat obéit, où est l'échange de pouvoirs ici?

Si l'on cherche en quoi l'exercice du pouvoir diffère de l'exercice du droit ou de la dépense de la richesse, on verra qu'au fond, dans le cas ou le chef militaire ou civil commande et où le subordonné obéit, le subordonné et le chef poursuivent ou sont censés poursuivre le *même but*, patriotique ou social. C'est en vue de ce but *commun aux deux* que le commandement de l'un et l'obéissance de l'autre peuvent être dits co-adaptés. Mais, quand on passe un contrat de vente avec quelqu'un, *chacun des contractants a son but distinct*, et il y a deux adaptations différentes entrelacées dans le même acte complet : l'adaptation de l'achat fait par B à la fin de A vendeur ; et l'adaptation de la vente par A à la fin de B acheteur.

En somme, la *vie économique* — et *aussi bien juridique* — est une simple *assistance mutuelle*, tandis que la *vie politique* est une *collaboration*. En cela celle-ci est supérieure aux deux autres (qui n'en font qu'une). Mais la loi qui régit leur fonctionnement est la même, nous l'avons vu. *Systole* et *diastole*, appel et refoulement, concentration et distribution, voilà les deux termes successifs et alternatifs de l'opposition rythmique qui, continuellement, fait la vie et l'adaptation économique, aussi bien que politique. On appelle à soi, de divers côtés, une certaine source de pouvoirs, de droits, de richesses [1], qu'on centralise momentané-

(1) Remarquons, en passant, le caractère éminemment individualiste de l'idée de *droit*, si on la compare aux deux autres. On conçoit le droit comme existant chez un individu par la conviction même qu'il a de le posséder, alors même que les autres hommes, ses concitoyens, refuseraient de le reconnaître. En tout cas, on ne juge pas que la reconnaissance d'un droit par les autres hommes le constitue *essentiellement*. Au contraire, on juge que le pouvoir d'un homme consiste essentiellement dans la disposition des autres hommes à lui obéir, et que la richesse consiste essentiellement dans la valeur que d'autres hommes attribuent à ses biens.

ment et qui, par la dépense ou l'exercice qu'on en fait, se ramifie harmonieusement.

Dans une certaine mesure, par suite du socialisme d'État et du grossissement des budgets d'État, l'on est en train de passer d'une répartition irrégulière et libre des richesses à leur répartition réglée et systématique moyennant leur concentration momentanée dans le trésor public. Cette transformation, louable ou non, tend certainement à s'accentuer encore; mais il n'est pas nécessaire de supposer, pour qu'elle atteigne son apogée, que l'idéal du collectivisme se réalise. Il suffit d'admettre que, à côté de l'administration publique, grandissent aussi, et même plus vite encore, des administrations privées, telles que nos compagnies de chemins de fer ou d'assurances, nos grandes usines, nos syndicats, en sorte qu'un moment viendrait où il n'y aurait plus que des fonctionnaires, soit officiels, soit pseudo-officiels, les ouvriers eux-mêmes étant investis de fonctions jugées sociales et à appointements fixés par des autorités reconnues de tous. Le travailleur libre, débattant librement ses prix, deviendrait alors un oiseau rare, une curiosité phénoménale, comme le propriétaire d'alleu en pleine féodalité.

En terminant, n'oublions pas de remarquer que l'Échange est un simple moyen terme, — à la vérité très prolongé — dans l'évolution économique envisagée de ses phases initiales à ses phases finales et conjecturées. Il tend à se rendre inutile et fait chaque jour un pas vers sa propre destruction, vers un état futur où prédominera la donation, d'où il est éclos. Le progrès de l'adaptation économique, en effet, consiste à faire travailler de plus en plus les *morts* et les *forces physiques* au profit des vivants, pour dispenser finalement ceux-ci de travailler les uns pour les autre. Si les idées des morts et les forces physiques captées grâce à elles, suffisaient à satisfaire tous les besoins des vivants, devenus les directeurs, à peine occupés, de ces forces, de l'emploi de ces idées, tous les produits seraient gratuits,

et il n'y aurait plus d'échange. La proportion des biens gratuits va donc en grandissant à chaque progrès de la civilisation. Mais si la gratuité universalisée — idéal bien lointain — vient jamais à supprimer l'échange, cela ne veut pas dire qu'elle supprimera l'association — dont nous allons parler maintenant. Loin de là, c'est seulement grâce à l'association universalisée elle-même qu'elle pourrait se réaliser.

CHAPITRE VI

L'ASSOCIATION

I

Toute solidarité sociale, et spécialement économique, si vaste que soit devenu son domaine à la longue, a son origine première dans un groupement corporel de personnes, dans une foule réunie par un but commun, d'abord individuel. L'association, sous cette forme primitive, est bien plus ancienne que l'échange et la division du travail. On en découvre facilement les débris survivants dans les pays dits arriérés, dans les campagnes, partout où les hommes se rapprochent pour travailler en commun à une besogne très simple, la même pour tous, faucher, faner le foin, moissonner, égrener du maïs, etc. On ne peut pas dire qu'ils *coopèrent* puisque le résultat de l'effort de chacun est, en apparence, indépendant de celui des autres ; mais, en fait. chacun est stimulé par la vue de l'effort d'autrui, et cette mutuelle stimulation, qui rend leur travail rassemblé plus fructueux que leur travail dispersé, est précisément le but qu'ils poursuivent ensemble. Ce but, à présent, semble naître spontanément, par une sorte d'instinct du groupement sympathique, là où ces réunions coutumières ont lieu ; mais, si l'on remonte à leur source probable, on aboutit toujours à un rassemblement imposé ou maintenu par l'autorité d'un homme, *pater familias*, chef de clan, seigneur féodal. Bücher consacre des pages charmantes à décrire les restes de ces antiques communautés de travail. On rencontre partout, dit-il, chez les peuples à l'état de nature, des *maisons de société publique*. « Elles diffèrent suivant les

sexes ; la plus grande partie sert aux hommes non mariés et aux filles. On ne s'y réunit pas seulement pour travailler en commun ; souvent on y dort, et toujours on y danse, on y joue, on y chante, on y rit, on y jase... Les *chambres à filer* de nos jeunes campagnardes nous offrent un petit mode analogue de communauté de travail. Chaque contrée de l'Allemagne avait ses chambres à filer dont les règlements fixes se transmettaient par tradition. Parfois on organisait un concours, mais en tout temps l'émulation était très vive. Dans la principauté de Nassau, on se sert d'un petit morceau de charbon pour dessiner une moustache à la fileuse endormie ; si elle laisse échapper sa quenouille et se dérouler le fil, un gars peut la lui enlever et elle doit la racheter par un baiser[1]... »

Par des degrés insensibles on passe de cette accélération de travaux semblables par leur émulation réciproque à la convergence d'efforts semblables, puis d'efforts différents, vers une même œuvre qu'aucun d'eux ne pourrait accomplir isolément. — D'*efforts semblables*, et, en général, rythmiques, exécutés à l'aide d'un chant ou d'un instrument de musique, quand d'antiques esclaves de l'Égypte se réunissent pour hisser un obélisque, ou des bateliers modernes pour pousser à l'eau un bateau réparé. Les marches et autres opérations militaires sont l'expression la plus complète et la plus grandiose de ce mode de convergence des effets. — D'*efforts différents*, quand, par exemple, le forgeron et celui qui tire le soufflet, le cordier et le tourneur de roue, le rameur et le pilote, etc., collaborent ensemble. Ces groupes de collaborateurs différenciés sont, dans leur ensemble, beaucoup plus étroits que les groupes de coopérateurs similaires. Avec eux nous entrons dans la *division du travail*, qui, utilisant la diversité naturelle des aptitudes,

(1) Il ajoute : « La chambre à filer a disparu devant les transformations techniques de l'époque moderne, mais partout encore, dans les campagnes, durant les longues soirées d'hiver, les jeunes filles se réunissent dans une maison amie ».

et la développant, crée une association idéale, sans nul rapprochement corporel, entre les individus des divers métiers, compris d'abord dans les limites du village, puis dans celles du territoire urbain et enfin national. A mesure que la solidarité économique s'élargit ainsi, son cercle excède davantage celui des rassemblements de travailleurs. Dans le village d'autrefois, dans le fief, il y avait des jours où presque tous ceux qui étaient économiquement solidaires étaient rassemblés par une communauté de travail. Maintenant, les plus grandes foules rassemblées dans des ateliers ne sont jamais qu'une fraction très minime des populations serrées dans les liens d'invisibles associations à distance.

Il y a trois degrés de la division du travail : 1° ce qu'un seul ouvrier accomplissait se répartit entre plusieurs ouvriers du même atelier, qui exécutent chacun des fragments différents d'une même œuvre ; 2° ce qu'exécutait un seul atelier, domestique ou autre, se répartit entre plusieurs ateliers, les uns, par exemple, accomplissant tous les travaux de filature, les autres tous les travaux de tissage, mais les uns et les autres faisant partie du même État (tribu, cité, nation) ; 3° ce qui s'accomplissait dans une même nation se divise en plusieurs nations, les unes monopolisant l'extraction du fer et de la houille, par exemple, ou la préparation du coton, les autres employant cette matière première. — Ainsi, le domaine de la division du travail va s'élargissant, et, pareillement, celui de l'échange, en attendant qu'ils soient absorbés, dans un avenir infiniment lointain, l'un par le progrès de l'association, l'autre par celui de la gratuité.

Pendant que la coopération indirecte des ouvriers distants les uns des autres ne cesse de grandir, la coopération directe des ouvriers rapprochés va en diminuant. C'est de plus en plus avec la machine qu'il surveille ou dirige, c'est de moins en moins avec d'autres travailleurs que le travailleur moderne coopère à une tâche élémentaire. Voyez la jeune femme qui dévide un écheveau de laine. Devant elle



son enfant tient l'écheveau les bras écartés. Si elle a un rouet, le rouet remplace l'enfant. La manœuvre d'une trirème antique exigeait la collaboration de nombreux rameurs ; la manœuvre d'un navire à voiles d'égale dimension ne nécessitait qu'un nombre beaucoup moindre de mousses et de matelots ; enfin, un bateau à vapeur de volume égal est manœuvré par un équipage insignifiant. Pour le service d'une baliste ou d'une catapulte, il fallait apparemment plus de soldats qu'il ne faut de canonniers pour le service du plus gros de nos canons. Le dépiquage du blé par le fléau ou par le rouleau suppose plus de bras réunis que la même opération accomplie par la batteuse mécanique. Au point de vue de notre inter-psychologie, cette transformation offre un grand intérêt. Car la collaboration directe et rapprochée, la solidarité sentie, qui est remplacée par la collaboration indirecte et lointaine, par la solidarité inconsciente ou froidement comprise, constituait un lien d'homme à homme des plus énergiques et des plus répandus jusqu'à nos jours.

Mais, si cette *harmonie* de travaux différents qui unissaient si étroitement les petits patrons d'autrefois à leurs apprentis diminue ou disparaît, l'*unisson* des travaux semblables exécutés dans un même lieu grandit toujours. Un grand atelier de nos jours rassemble un grand nombre d'ouvriers qui, collaborant séparément avec une machine, font tous le même travail, dans la même salle du moins, et rappellent ainsi les *chambres à filer* régrettées par Bücher. Il se noue là des liens de camaraderie d'une autre nature, mais dont la force n'est pas douteuse. Par là on peut voir se vérifier l'idée que le vrai fondement de l'union sociale doit être plutôt cherché dans la similitude acquise des individus que dans les services qu'ils se rendent. Mais, à vrai dire, ils ne peuvent pas se rendre de plus grand service que de se rassembler pour se ressembler davantage et de fortifier leur sympathie naturelle en l'exerçant soit par le travail en commun, soit, encore mieux, par le plaisir et la con-

sommation en commun, deux choses connexes dans le groupe villageois de jadis comme dans la grande industrie moderne.

— Si grands que soient ses progrès, la division du travail reste toujours une association simplement implicite et imparfaite, et ne peut être regardée que comme une préparation nécessaire aux développements de l'association proprement dite. Celle-ci crée entre ses membres une réciprocité d'aide à laquelle la division du travail n'atteint pas. Sans doute, entre les coopérateurs unis par elle, il y a une réelle solidarité et, par exemple, les extracteurs de matières premières ont besoin des fabricants qui emploient ces matières, comme ceux-ci ont besoin de ceux-là ; mais il y a cette différence que, pour une industrie spéciale qui extrait une matière première, il y a 10, 20, 100 industries spéciales qui l'emploient chacune à sa façon ; aussi toutes ont-elles besoin de la première, qui, elle, peut se passer de chacune d'elles séparément. La réciprocité est donc loin d'être pareille. Et ce n'est pas seulement l'extraction ou la préparation de matières premières qui jouit de ce privilège relatif ; il y a la même chose à dire du *transporteur* ou de l'*informateur*, de l'industrie des transports ou de celle des postes et télégraphes par rapport aux innombrables industries qui les utilisent. Les industries privilégiées dont il s'agit sont des centres dont les autres sont les rayons. — On peut donc voir une application de la loi qui régit le passage de l'unilatéral au réciproque, dans la tendance qui pousse les sociétés contemporaines à passer de la phase de la division du travail dominante à celle où l'association dominera.

II

Quelles que soient les formes de l'association, ses avantages économiques sont évidents.

L'irrigation de l'Égypte est un bon exemple de ce que



peut pour le bien de tous l'association des efforts humains. On y voit aussi le lien étroit de l'association et de l'invention, ou, pour mieux dire, que l'association, pour être féconde, doit être une invention réalisée et mise en œuvre. A quel Pharaon, à quel grand prêtre d'Isis, à quel obscur fellah, remonte la première idée de l'irrigation de la plaine égyptienne par le système de digues perpendiculaires et parallèles au cours du Nil, d'où résultait, après la crue, une échelle de bassins superposés où des machines élévatoires puisaient l'eau pour l'arrosage des terres ? Et ces machines elles-mêmes, si ingénieuses en leur préhistorique simplicité, qui les a conçues et fabriquées le premier ? Nous n'en savons rien. Mais nous sommes mieux renseignés sur les auteurs des machines à vapeur qui remplacent maintenant, dans une bonne moitié de l'Égypte, ces antiques appareils ; et nous savons aussi que c'est Méhémet-Ali qui, au système des digues perpendiculaires et parallèles a commencé à substituer celui d'une canalisation perfectionnée. Ce nouveau procédé, repris et complété par les Anglais, a été une révolution économique pour la vallée des Pharaons. Grâce à lui, le cultivateur a, pendant plus longtemps, dans l'intervalle des crues, plus d'eau pour arroser ses terres ; et des terres qui n'étaient jamais arrosées le sont à présent. De la sorte, la culture du coton, notamment, s'est beaucoup développée. De 1888 à 1897, la récolte du coton a *triplé*. La récolte de la canne à sucre, à peu près dans le même laps de temps, a doublé. Ajoutons que la population de l'Égypte croît très vite par suite de cette fertilité croissante de son sol. Elle atteint 10 millions ; elle n'était que de 2 millions environ en 1835[1].

Si, au lieu de s'associer pour l'exécution d'un plan d'ensemble, les cultivateurs égyptiens, depuis les Pharaons, s'étaient disputé l'eau du Nil, ou n'avaient songé chacun qu'à sa terre, la récolte de chacun eût été moindre ou nulle,

(1) *Revue d'Économie politique* de juillet 1900, article de Jean Brunhes.

et certaines récoltes, par exemple celle du coton (qui exige une irrigation permanente) eussent été impossibles. En associant leurs efforts, les hommes les ont adaptés à leur but commun. Et cette adaptation, comme cette association, a grandi à chaque perfectionnement des inventions anciennes. Les hommes s'associent, s'adaptent mutuellement les uns aux autres, d'autant plus qu'ils adaptent davantage la nature à eux, sans réciprocité.

Il y a des cas où la convergence des efforts n'empêche pas l'opposition des intérêts de se faire sentir : ce sont les années où la crue du Nil est insuffisante, par exemple en 1900. Alors se pose le problème de savoir quelles parties du territoire seront sacrifiées à telles autres, quelles récoltes (de riz ou de maïs ?) seront sacrifiées à telles autres (de coton ?) qui paraissent plus précieuses (à tort ou à raison). En établissant des barrages qui captent l'eau insuffisante, on la conserve pour les propriétaires d'amont, mais au préjudice des propriétaires d'aval. En prenant des mesures comme en a pris parfois l'administration anglaise, qui permettent de sauver la récolte de coton, mais qui perdent la récolte de riz, on réduit au minimum la perte de richesse, mais on élève au maximum les effets désastreux de la disette. Le sacrifice inverse eût été certainement préférable. Mais ce n'est là qu'une parenthèse.

Nous voyons par l'exemple précédent qu'une co-assistance mutuelle, qui a commencé par être la soumission commune à un plan d'ensemble systématiquement imposé par l'autorité d'un Pharaon, s'est continuée par vitesse acquise et a pris un faux air de spontanéité. Cette évolution, — précisément inverse de celle qui serait, d'après tant d'écoles, le développement normal de l'industrie, assujettie, nous dit-on, à passer de la division du travail spontané et libre à la répartition obligatoire des tâches par le pouvoir, — est loin d'être exceptionnelle. Dans la villa romaine, dans le domaine franc, il y avait une distribution autoritaire des

travaux entre les esclaves ou entre les serfs qui collaboraient à l'œuvre commune et qui constituaient ensemble un organisme fermé, se suffisant à lui-même. Et c'est de cette véritable association forcée que dérive, d'après Bücher, la division du travail libre, soi-disant spontanée, telle qu'elle apparaît dans les villes du moyen âge [1]. « Quelles que soient, dit-il, les objections qu'on puisse faire valoir contre la théorie qui fait dériver la constitution urbaine de la constitution de la cour domaniale, on ne peut cependant bien comprendre et bien expliquer l'organisation économique de la ville (du moyen âge) que si on la considère comme continuant l'organisation de la cour domaniale. Ce qui n'était ici que germe est devenu dans la ville organes et système d'organes; les éléments qui, dans l'économie domestique, étaient rassemblés en un tout informe, se sont rendus indépendants et autonomes. La division du travail qui, dans la cour domaniale, était imposée, est devenue en ville une répartition libre des branches de production entre paysans et bourgeois, et cette répartition a donné naissance dans la bourgeoisie à quantité de professions distinctes. » Remarquons, dans ce passage intéressant, la singularité apparente — nullement réelle à notre avis — d'un *germe* informe qui, en se formant et s'épanouissant, cesse d'être conscient et volontaire pour devenir quasi-inconscient et quasi instinctif. En réalité, c'est là non l'exception, mais la règle : la volonté tombe dans l'habitude, la conscience dans l'inconscience, par le développement le plus naturel.

Puis, l'inverse se produit; et, après que le souvenir des anciennes coopérations réfléchies et autoritaires d'où procèdent de nouvelles coopérations libres et plus amples a disparu, celles-ci suscitent de nouveaux plans systématiques d'association, tels que les corporations du moyen âge. Celles-ci sont-elles la réapparition et la métamorphose des anciens *collegia* romains? C'est possible; mais là n'est pas

(1) *Études d'histoire et d'économie politique,* trad. franç. (1901).

la question[1]. Ressuscitées ou réapparues, ou créées de toutes pièces, peu importe; elles ont été, au XIe siècle, adaptées à des besoins nouveaux et marquent une nouvelle invasion, en pleine barbarie, de l'esprit de réglementation coordinatrice. Le besoin de réglementer ainsi le commerce, le commerce inter-municipal, équivalent alors de notre commerce international, s'est fait sentir avant le besoin de réglementer de même le travail. Les gildes de commerce datent de la deuxième moitié du XIe siècle; trois quarts de siècle plus tard apparaissent, en Angleterre, les gildes de métier, leurs filles et leurs rivales (Ashley). En Allemagne,

(1) Cette question, peut-être la tranche-t-on trop aisément par la négative... « Quand Gallien se rendit triomphalement au Capitole... derrière les sénateurs, les chevaliers, les pontifes, venait le peuple... on voyait briller 500 lances à la hampe dorée et 100 *bannières, appartenant aux diverses corporations, flottaient au vent, au milieu des étendards des temples et des enseignes de toutes les légions.* » (Levasseur.) Rien ne prouve mieux que ce *mélange* l'importance singulière des corporations industrielles sous l'Empire romain, vers la fin surtout. « En Gaule, les habitants d'Autun, voulant dignement recevoir Constantin, décorèrent les rues... et, sur le chemin que devait suivre le prince, *étalèrent les bannières, les ornements des corporations et les statues de tous les dieux.* » Peut-on vraiment croire que des corporation aussi florissantes, *aussi enracinées* que paraissent l'avoir été ces corporations impériales, aient disparu tout à fait après l'Empire, et qu'il n'y ait *rien de commun* entre elles et les corporations du moyen âge qui ont tant de traits communs avec elles, le même esprit religieux, la même solidarité fraternelle, le même goût de processions avec bannières en tête parmi les statues sinon « des dieux », du moins de la Vierge et des Saints ? Il faudrait, pour croire cela, des raisons tout autrement sérieuses que le silence gardé par les chroniques sur ces corporations pendant plusieurs siècles d'ignorance, silence qui s'explique si bien... En tout cas, le souvenir de ces *collèges* a dû subsister et susciter leur résurrection sous des formes nouvelles. Ashley incline à le penser; il lui semble possible que « la réglementation romaine (des *collegia*) ait servi de modèle à l'organisation des esclaves artisans sur les terres des monastères et des grands seigneurs », et, dit-il, « c'est probablement, sur le continent, l'origine de quelques-unes des gildes de métier postérieures. » Remarquons que cela suffit pour que, l'exemple de ces gildes exceptionnelles se répandant, tout s'explique. — Blanqui estime que les corporations ont pris naissance dans les monastères. En tout cas, il y a un lien manifeste, signalé avec raison par Claudio Jannet, entre le mouvement social d'où est née l'exubérante floraison des corporations au XIIIe siècle et celui d'où étaient nés auparavant les grands ordres religieux du même siècle. « L'unité morale, dit-il, rétablie dans la chrétienté après des troubles profonds, par l'action des confréries dominicaines et franciscaines, favorise singulièrement le développement des corporations. » « *Ab interioribus ad exteriora* » les transformations profondes, d'ordre moral, religieux ou scientifique, précèdent les changements d'ordre économique.

pareillement, les gildes de commerce ont été en lutte avec les gildes de métier qui, nées à leur ombre, leur disputaient en grandissant le pouvoir municipal. Les premières gildes de métier qui ont pris force et vigueur ont été celles des « arts de la laine », tisserands, foulons. Les articles relatifs aux vêtements sont, en effet, les premiers qui aient pu être, à raison de la facilité de les conserver longtemps et de les transporter au loin, l'objet d'une demande considérable et dont la fabrication a pu, de bonne heure, compter sur un grand débouché. Les articles relatifs à l'ameublement, plus lourds, de plus difficile transport, répondant à des besoins moins rapidement contagieux, ne sont venus qu'après. « Dans la première moitié du XIVe siècle, le système de la gilde a atteint son plus haut degré de puissance. Pendant les deux siècles suivants, cette forme d'organisation continue à être adoptée par toutes les industries. » Après quoi, elle se relâche, se dissout, et la première moitié du XIXe siècle à vu s'épanouir une ère de libre concurrence qui, quoique affectant les apparences d'une réaction contre le système réglementateur des corporations, n'en procède pas moins. Enfin, de nos jours, les syndicats inaugurent une nouvelle phase. Et c'est ainsi que la liberté économique, ou plutôt l'anarchie économique, réputée harmonieuse et féconde, se montre à nous toujours comme une transition d'une organisation consciente et voulue à une autre organisation non moins voulue et non moins consciente.

III

Les règlements des corporations du moyen âge avaient pour but d'adapter la production à la consommation dans des conditions de fixité réputées invariables de l'une et de l'autre, et dans les limites d'un marché bien circonscrit qu'on jugeait devoir rester de même inextensible. On ne

prévoyait pas, on n'avait pas, semblait-il, à prévoir, vu la rareté extrême des inventions industrielles alors, le renouvellement possible des conditions de la production ; et on ne prévoyait pas davantage, vu la domination incontestée de la morale chrétienne, le changement possible des besoins de la consommation. Aussi n'avait-on pas l'idée de remarquer que les règlements de corporation étaient contraires aux progrès de l'industrie, en faisant obstacle à l'initiative inventive des individus ; et cet inconvénient, qui nous paraît majeur, eût passé pour insignifiant si on y avait pris garde. Il s'agissait tout simplement d'empêcher l'excès *en quantité* et le déficit *en qualité* de la production telle qu'elle existait relativement aux exigences actuelles, seules jugées légitimes, de la consommation. De là les longs apprentissages, le chef-d'œuvre, les servitudes minutieuses de la fabrication, les précautions infinies contre la fraude, les amendes infligées aux contrevenants. Tout cela répond parfaitement à la nécessité de l'adaptation qualitative dans ces conditions. Quant à l'adaptation quantitative, il y était pourvu par la limitation du nombre des apprentis, du nombre des maîtres, et de leur productivité. Dans les petites villes closes, dans ces étroits marchés, presque sans horizon extérieur, on redoutait avant tout la surproduction en fait d'objets fabriqués, et, en fait de denrées agricoles, le contraire, le déficit de production. Le monastère alors, économiquement clos et se suffisant à lui-même — comme la villa romaine, son premier modèle peut-être — était l'idéal sur lequel on dirait que cherchaient vaguement à se modeler toutes les villes, tous les bourgs, préoccupés de produire tout ce dont ils avaient besoin et de se passer du reste du monde [1].

(1) De dégradant qu'il était dans l'antiquité classique presque tout entière et aussi dans la société civile du moyen âge, le travail devint *sanctifiant* dans les premiers grands ordres religieux. Il était considéré comme un moyen de mortification et de purification aussi efficace que la prière, à laquelle il s'alliait dans les couvents d'après la règle de Saint-Benoist. La propagation de cette règle dans le haut moyen âge a quelque chose d'ana-

Si presque rien n'était libre, presque tout était public dans ces grandes ruches de verre. Pour garantir la bonne qualité des produits, les règlements exigent, en général, que l'atelier soit exposé aux regards des passants, que le serrurier, le forgeron, le menuisier, etc., exécutent leur travail dans une pièce donnant sur la rue. Le travail de nuit, à raison des éclairages si défectueux de ces temps, est interdit pour les fabrications délicates. Le règlement des marchés veut aussi, nous dit Bücher, « que les vendeurs d'un même produit exposent en vente l'un près de l'autre [1], *se faisant la concurrence au grand jour*, sous la surveillance des maîtres du marché et d'inspecteurs ». Cette concurrence au grand jour sous l'œil d'un inspecteur n'était pas une guerre, c'était, à vrai dire, un *concours*. Les concurrents ne devaient jamais oublier qu'ils avaient juré de vivre en bons confrères. Tous les statuts étaient édictés par le prince, qui réglait aussi le taux des prix et des salaires, car, jusqu'à la vulgarisation des idées de l'économie politique moderne, la fixation du taux des salaires et des prix,

logue à celle des corporations plus tard. On peut la considérer comme un des moyens, les plus réussis qui aient été tentés, d'*organisation du travail* et d'*harmonisation économique*. — Par cette règle, par cette vie monastique, l'accord s'opérait entre le désir mystique du salut et les besoins pratiques qu'il fallait satisfaire : défricher la terre devenait un moyen de conquérir le ciel. Dans les couvents, tout conflit entre co-producteurs est apaisé. Il n'y a pas de grèves, pas de chômage ; le patron c'est-à-dire le *prieur*, ne diffère en rien des ouvriers (des *moines*). D'autre part, les divers monastères d'un même ordre, tous voués aux mêmes métiers, aux mêmes travaux, ne se font point concurrence, ils sont moralement et économiquement associés dans une même œuvre sociale. Par leur exemple, les moines rehaussaient la condition des travailleurs et la considération attachée au travail. Ils répandirent des *jugements* plus adaptés aux *besoins* du temps. — Dans les monastères d'Orient, d'après saint Jérôme, régnait la division du travail : « Les frères d'un même métier se réunissent dans une même maison sous l'autorité d'un préposé ; ceux qui tissent du lin sont ensemble ; ceux qui font des nattes forment un même groupe ; les tailleurs, les charpentiers, les cordonniers sont à part. » etc. — Cette organisation rationnelle du travail fut importée en Occident. Un monastère, du v[e] au x[e] siècle, était un phalanstère. Là point de propriété individuelle, même des objets mobiliers. — Jusqu'au xi[e] siècle les religieux lettrés et les illettrés étaient confondus ; à partir de cette époque, ils se divisèrent en *frères lais* et *religieux* proprement dits.

(1) Voilà pourquoi, entre autres causes, les artisans de même catégorie se concentraient dans une même rue qui portait leur nom.

des profits et des bénéfices, faisait essentiellement partie des pouvoirs reconnus par tout le monde à l'État. C'est au gouvernement que s'adressent, dans leurs différends avec les patrons, les ouvriers français et les ouvriers anglais, et aussi bien, dans leurs démêlés avec les ouvriers, les patrons des deux nations. On ne concevait pas alors d'autre moyen d'accorder les intérêts contraires que l'application d'une loi existante ou la promulgation d'une loi nouvelle. Et de fait, là où l'antagonisme des intérêts, des prétentions du moins, est bien réel, où il n'est possible de les concilier, de les adapter mutuellement à l'amiable, qu'aux dépens d'une autre partie de la population — par exemple, les prétentions rivales des patrons et des ouvriers moyennant l'élévation des prix des produits, au préjudice des consommateurs — dans des cas pareils, le seul moyen de mettre fin à l'hostilité des demandes contradictoires, n'est-ce pas de leur imposer d'autorité un bornage légal ? Ainsi, jusqu'à la fin du XVIIIe siècle, les salaires et la plupart des prix étaient conçus comme des taxes légales, à l'égal de l'impôt, ou comme les taxes municipales qui subsistent encore et en sont les derniers débris. Voilà pourquoi les coalitions d'ouvriers et les grèves étaient sévèrement punies : elles constituaient une rébellion. Dès que cette conception du salaire a disparu, il n'y a plus eu aucune raison valable, sous le régime individualiste du libéralisme économique, d'empêcher les ouvriers de se coaliser ; et, jusqu'à ce que le travail soit de nouveau conçu comme une fonction publique, il en sera ainsi.

L'esprit des corporations était dirigé tout autant contre la cessation du travail et l'insuffisance de la fabrication que contre l'excès de production. En cela aussi elles peuvent être comparées, sinon rattachées, aux *collegia* romains. Au deuxième siècle de notre ère, la *grève* des fonctionnaires et des producteurs apparut menaçante. Contre cette menace on n'imagina rien de mieux que « de river les uns et les autres

à leurs fonctions et à leurs métiers[1]; et ce fut le système où entrèrent toutes les professions quand, au siècle suivant, Alexandre Sévère eut groupé en collèges tous les artisans et commerçants isolés. Comme le *curiale* devint inséparable de sa curie, le *collegiatus* le devint de son collège. » C'est une conséquence forcée de toute organisation gouvernementale du travail. Si le travail, sur une bien plus grande échelle que jadis, est de nouveau gouvernementalement organisé, il n'est pas douteux que le droit à la grève s'évanouira.

— Sur une plus grande échelle : c'est en effet par cette grande inégalité de module que les associations de l'avenir, en germe dans celles du présent, différeront de celles du passé. Le caractère des corporations, et aussi bien des confréries du moyen âge, était de ne pas étendre plus loin leur horizon que les remparts d'une même ville[2]. Tous les associés étaient concitoyens. Mais dès le XVe siècle, le besoin d'association *inter-municipale*, sinon internationale, se faisait déjà sentir parmi les artisans eux-mêmes. Le *compagnonnage*, la *franc-maçonnerie*, confréries d'un genre tout nouveau, fondées à cette première aube des temps modernes, ont répondu tant bien que mal à ce nouveau besoin. Car « malgré les guerres et la misère, nous dit Levasseur, les hommes du XVe siècle avaient les uns avec les autres des rapports plus fréquents que ceux du XIIe ». Fait remarquable, qui atteste l'expansion irrésistible et continue de l'action inter-mentale, du rayonnement réciproque des exemples, si l'on songe à tous les obstacles qui s'étaient accumulés, pendant la guerre de Cent ans, pour refouler ce penchant expansif, pour raréfier les communications entre les hommes :

(1) *Documents relatifs à l'histoire de l'industrie et du commerce, en France.* Fagniez (1898).

(2) Ceci ne s'applique pas aux associations du grand commerce, à certaines gildes renommées. Depuis l'Empire romain, dès le plus haut moyen âge, il y a toujours eu de grands commerçants, « héritiers des *negotiatores* romains, se livrant à des opérations étendues, internationales », les *frisons*, par exemple. (Fagniez, *Documents pour servir à l'hist. de l'Indust.*).

routes non entretenues, ponts brisés, haines avivées, etc. Mais les mouvements de troupes, les grandes chevauchées, avaient brisé les clôtures de la vie sédentaire, forcé les gens de toute province à se rapprocher, et, quoique ce fût pour se battre, cela suffisait pour élargir la sphère de la sociabilité. Les barrières des classes aussi avaient été abaissées, par les défaites de la noblesse et l'amoindrissement de son prestige. Et le peuple, passant de l'admiration à l'envie à son égard, s'était mis à imiter en tout les seigneurs, à aimer comme eux les beaux habits, les grands cortèges, les fêtes d'apparat; « il ne lui suffisait plus de vivre libre sous la protection du métier, il voulait des distinctions, des armoiries, des titres. » Louis XI, pour flatter ce prurit d'imitation, ne pouvait rien imaginer de mieux que d'accorder, comme il le fit, aux chefs des corporations le droit de porter la dague et l'habit de guerre, de se mascarader en gentilshommes [1].

IV

Par cette double tendance à l'abaissement des barrières entre les classes d'une part, et, d'autre part entre les villes, les corporations ou confréries du XVe siècle s'orientaient déjà dans la voie où nos associations contemporaines et futures ont ou auront à se lancer. Les nouvelles organisations de métier, dont tout le monde sent le besoin, sont destinées à différer des anciennes non seulement par leurs dimensions mais encore par leur nature. Les anciennes corporations n'étaient adaptées qu'à un régime social immuable et hié-

(1) A l'exemple de la noblesse peut-être aussi, les classes populaires, pendant la guerre de Cent ans, malgré les horreurs de ce temps, s'étaient prises d'une fureur de fêtes et de plaisirs. « A aucune époque, peut-être, dit Levasseur, depuis le commencement du moyen âge, la classe ouvrière n'avait imaginé plus d'occasions de se distraire. Elle menait probablement plus joyeuse vie qu'au XIIIe siècle. » Après la peste noire surtout, les salaires avaient rapidement haussé, pendant que les vivres et les denrées diminuaient de prix par suite de la puissance accrue de l'argent.

rarchisé, divisé en classes multiples, en nombreux rangs superposés ; elles n'étaient adaptées qu'à la vie municipale ; elles n'étaient adaptées qu'à la petite industrie. Leur grand vice, en dépit de leurs vains essais d'élargissement, était, depuis le XVI[e] siècle, de ne pouvoir s'assouplir aux conditions nouvelles d'un marché en train de s'agrandir très vite comme la production industrielle, et d'une société en voie de transformation non moins rapide. Il s'agit, en les ressuscitant, de les métamorphoser profondément pour les adapter à une société démocratique, à un marché national ou international toujours en train de croître, et à la grande industrie toujours progressiste. Tel est le problème redoutable, prodigieusement ardu, qui se pose aux sociétés modernes ; et toutes leurs créations contemporaines, en fait de syndicats, de sociétés commerciales, industrielles ou financières de tout genre, ne sont que des tentatives de solutions de ce problème, toutes provisoires, toutes plus ou moins approximatives. Il s'agit, avant tout, de ne rien faire qui puisse amortir le libre élan du génie individuel, source de tout progrès ; mais en même temps il faut concilier, avec cette liberté des forts, la justice, la sécurité des faibles. L'évolution historique se passe ainsi toujours à résoudre des problèmes insolubles en toute rigueur, à concilier l'inconciliable, à faire des quadratures de cercle. Et l'on peut se demander si l'évolution de la nature tout entière, même physique, même astronomique, ne consisterait pas, en somme, à mesurer des incommensurables, à donner un faux air de précision mathématique à de simples approximations. De là peut-être cette mutabilité universelle, éternelle, qui semble attester une inquiétude inapaisable du fond des choses, continuellement déçu et insatisfait.

Si l'on passe en revue les formes d'association essayées à notre époque contemporaine, on verra qu'elles ont échoué ou réussi suivant qu'elles ont répondu ou non aux exigences en question.

On aurait pu croire que les sociétés pour la construction des maisons d'ouvriers à bon marché étaient destinées au plus bel avenir. Ne semble-t-il pas qu'elles répondent au besoin le plus urgent de l'ouvrier moderne ? Pour celui-ci la grande question n'est pas celle du pain ni même de la boisson ; il gagne toujours bien assez pour s'alimenter ; mais c'est la question du logement. Majeure pour l'ouvrier urbain d'aujourd'hui, elle n'est secondaire que pour l'ouvrier rural. Toutefois ces sociétés, après une vogue passagère, ont été enrayées dans leur marche ; car, de moins en moins, l'ouvrier urbain de nos jours a intérêt à être propriétaire de sa maison. L'instabilité de sa vie, la nécessité de changer souvent de travail et de résidence, lui interdit ce luxe d'une maison à lui, si favorable d'ailleurs à la vie de famille.

Les agences de publicité, d'information et de réclame, ont eu un succès inouï et toujours croissant, parce que, servant à faire connaître aux grands industriels comme au public les nouvelles de tout pays, et à faire connaître en tout pays les produits de ces grands industriels, elles sont la condition nécessaire des élargissements du marché. Ces bureaux récepteurs et transmetteurs de dépêches, à chaque instant venues de partout et lancées partout, sont les pourvoyeurs de la Presse, et, par elle, satisfont la curiosité générale et sans cesse élargie du grand public en même temps que la curiosité générale et intéressée, sans cesse croissante aussi, des producteurs à l'égard des consommateurs, et de ceux-ci à l'égard de ceux-là. Par la multiplicité et la précision toujours plus grandes de leurs renseignements, ils remédient à l'inconvénient majeur que présenterait sans eux l'extension d'une clientèle de moins en moins connue, de plus en plus éloignée de ses fournisseurs, à savoir l'incertitude relative au nombre et à la nature des besoins, ou aussi bien des produits. Ils rendent seuls possible, donc, l'ajustement des produits aux besoins malgré cet éloignement.

Une branche intéressante de ces sociétés de publicité,

ce sont les bureaux de placement, qui se développent aussi très rapidement et qui aspirent à se centraliser. Les Bourses du travail ont la prétention, plus ou moins justifiée, de répondre à cette aspiration. Quoi qu'il en soit, le moyen âge n'avait nulle idée de ces institutions. Là où tous les producteurs et tous les consommateurs se connaissent personnellement, il n'est nullement besoin de ces moyens compliqués de faire rencontrer soit les produits (agences de publicité), soit les services (bureaux de placement) avec les besoins auxquels ils sont adaptés. Mais, dès que, en vue d'une clientèle de plus en plus vaste et inconnue, il a fallu recruter les ouvriers dans une région plus large, placer les ouvriers est devenu une fonction spéciale que la division du travail devait dégager. Les procédés employés pour produire cette adaptation nécessaire et fondamentale ont beaucoup varié. Il subsiste encore dans nos campagnes et même dans nos villes beaucoup d'embauchages directs, seuls pratiqués jadis. D'une enquête faite par l'*Office du travail* en 1891 sur l'état actuel de l'embauchage, il résulte que « le placement personnel » est encore très prépondérant, et que « toutes les institutions de placement réunies ne donnent que des résultats secondaires auprès de ce mode qui est à la fois le plus simple et le plus usité ». Cet embauchage direct se pratique d'ailleurs d'après des formes réglées : les ouvriers disponibles, dans les villes, se rendent à tels endroits désignés, traditionnels, à tel carrefour, sur telle place (« la place de grève »), chez tel marchand de vins, lieux différents d'après les professions, et ouverts ou fermés suivant les cas. Un progrès notable consiste à se réunir sous des abris couverts et non sur la voie publique. « Dans[1] tous les chefs-lieux de canton des départements agricoles, les jours de marché, les jours de foire, pendant certains jours de fête, la Saint-Jean, la Toussaint, les domestiques de fermes, des deux sexes, les ouvriers des champs,

(1) Voir *Le placement*, publication de l'*Office du travail*, 1893.

les moissonneurs, se tiennent sur la place publique, à la disposition des cultivateurs qui traitent avec eux, de gré à gré. On donne à ces réunions d'ouvriers le nom d'*assemblées* ou de *loues*. Les départements où ces loues sont signalées comme les plus importantes sont : Charente, Eure, Eure-et-Loir, Indre, Vienne, etc. Dans l'Eure, les hommes qui veulent se louer ont, à la main, une branche verte, et les femmes un bouquet. » Toujours, comme chez les sauvages, un air de plaisir et de joie donné aux affaires. Tout simple qu'il est, ce procédé d'embauchage est un grand progrès sur le procédé plus antique et plus simple encore qui consistait, pour l'ouvrier, à aller de porte en porte chercher un patron, ou, pour le patron, à aller d'ami en ami se renseigner sur l'existence d'un ouvrier qui lui convînt.

Remarquons que le problème du bon placement des ouvriers et des domestiques n'est pas sans analogie avec celui de l'association logique et féconde des idées. Comment une idée parvient-elle à se rencontrer avec une autre idée propre à la féconder ? Comment un ouvrier parvient-il à trouver une place où il travaillera utilement ? Mêmes problèmes, l'un psychologique, l'autre social, parallèlement résolus. Il n'y a en somme, que deux moyens principaux, avec des variantes nombreuses, d'aboutir à ce genre d'adaptation. Quand nous cherchons de nouvelles combinaisons d'idées, tantôt, devant un principe momentanément fixe, admis à titre d'hypothèse, nous faisons défiler, pour le vérifier, des processions de souvenirs — car l'esprit a ses bureaux de placement d'idées qui sont ses mémoires spéciales — tantôt, à l'inverse, un fait précis, certain, nous frappant et nous arrêtant, nous faisons promener devant lui une série d'hypothèses pour l'expliquer. De même, les personnes (ou aussi bien les choses) à placer, tantôt vont à la recherche des employeurs, qui restent chez eux, du public qui reste chez lui et les voit défiler ; tantôt elles se réunissent quelque part où le public défile devant elles et choisit celles qui lui plaisent. Les mar-

chands ambulants, les voyageurs de commerce, les visites de bonnes cherchant des maîtres, les prospectus envoyés à domicile, sont des variétés du premier procédé ; les foires, les *loues*, les grands magasins, les bureaux de placement, sont des variétés du second. On voit que les deux persistent mais en se transformant dans le sens d'une mobilisation plus rapide, plus facile et plus ample. En 1887, fut fondée, à Paris, la première Bourse de travail française. Elle était destinée à être aux bureaux de placement ce que les grands magasins sont aux petites boutiques. Depuis, l'exemple de Paris a été suivi par beaucoup de villes de France.

Mais passons à d'autres institutions qui ont eu encore plus de succès. Si les agences de publicité répondent au besoin de certitude, que le progrès de l'incertitude aiguise et développe, les sociétés d'assurances de tout genre, d'assurances-incendies, d'assurances-vie, d'assurances-accidents, les sociétés de secours mutuels, répondent au besoin de sécurité qui grandit avec l'instabilité des fortunes et des situations, créée par les révolutions économique de notre âge. Les mutualités notamment sont le contrepoids nécessaire et le correctif de notre inventivité rénovatrice, qui rend tout instable et précaire, pendant que la prévoyance se propage avec la civilisation. Aussi toutes ces sociétés progressent-elles merveilleusement. Si cette progression s'arrête un jour, c'est que l'assurance par l'État se sera substituée à ces sociétés libres. Reste à savoir si, compensation faite de ce qu'on gagnera et de ce qu'on perdra à cette substitution, il y aura finalement avantage.

Les divers offices remplis de nos jours par ces associations distinctes étaient remplis à la fois, mais dans un cadre bien plus restreint, par chacune des corporations de jadis qui se sont, pour ainsi dire, épanouies de la sorte. Nous y trouvons aussi, et surtout, le germe d'associations d'un tout autre genre qui sont non moins florissantes. Nos syndicats, nos *trades-unions*, ont puissamment développé ce côté de la vie

corporative par lequel se faisait sentir souvent aux ouvriers et aux petits patrons d'autrefois la divergence de leurs intérêts, malgré leur lien de confraternité. Là aussi il y a eu division de ce qui était indivis[1] : au lieu d'une seule corporation par métier, où maître et ouvriers étaient confondus, nous avons, dans chaque profession, un syndicat ouvrier opposé au syndicat patronal, à l'exception de quelques syndicats industriels mixtes et des syndicats agricoles. Sous la forme du trust, très adaptée aux conditions de la grande industrie, comme les grands magasins le sont aux conditions du grand commerce, les syndicats patronaux sont en train de fleurir. Les syndicats ouvriers, qui les ont suscités, sont, comme eux, des armées levées pour la lutte des classes. Par cette lutte, il est vrai, s'affirme et s'accentue l'inégalité des classes subsistantes, mais s'exprime aussi le besoin de la supprimer ; et, en attendant, la formation même de ces armées sociales, composées souvent de syndicats fédérés lors des *grèves sympathiques*, suppose la disparition des inégalités anciennes qui hiérarchisaient en rangs si différents les divers métiers séparés par des mépris ou des envies héréditaires, et qui formaient autant de classes distinctes et superposées[2]. Le nombre des classes proprement dites, en effet, a été en diminuant pendant que celui des professions s'est augmenté ; comme si la classe, survivance de la caste qui, à l'origine, se justifiait par la nécessité de l'hérédité professionnelle pour le recrutement des métiers et la conservation de leurs procédés, avait perdu de plus en plus sa

(1) Nous pouvons remonter plus haut. Dans le *clan* primitif, comme dans la corporation du moyen âge, se trouvaient confondus bien des germes d'associations différentes qui se sont développées à part plus tard. Sur le clan, sujet très obscur, M. Kovalesky a publié une étude singulièrement instructive, à propos de *l'Organisation du clan dans le Daghestan*, dans la *Rivista italiana di sociologia* (mai 1898). Le clan nous apparait là comme ayant été une société *de secours mutuels*, analogue à nos sociétés de ce nom, à cela près que les liens du sang, réels ou fictifs, y engendrent des liens d'obligation réciproque.

(2) Le *Compagnonnage* est le débris survivant et archaïque de cet ancien esprit *inégalitaire* des classes populaires.

raison d'être. L'idéal entrevu est celui d'une société où il n'y aurait plus qu'une seule classe divisée en une multitude de métiers. Que la lutte des classes soit le meilleur chemin à suivre, et le plus sûr, pour aboutir à ce terme, voilà ce qui n'est nullement prouvé. Mais elle y vise, et c'est pourquoi les syndicats ouvriers se répandent, tandis que les syndicats industriels mixtes, qui visent à l'accord des classes et, par suite, reposent sur le maintien de leur distinction, ne font pas de progrès. Il en est autrement en ce qui concerne les syndicats agricoles, qui sont essentiellement mixtes comme les anciennes corporations, et prospèrent pourtant. Mais c'est que l'agriculture a été bien moins transformée que l'industrie par l'invention des machines, et la ferme nouvelle est restée bien plus semblable à l'ancienne ferme que l'usine d'aujourd'hui à l'atelier d'autrefois. Il n'y a pas là, en France du moins et en Allemagne aussi, je ne dis pas en Angleterre, une classe qui détienne la terre et l'autre qui la travaille. L'agriculture s'industrialise, il est vrai, mais, grâce aux syndicats agricoles précisément, il est possible aux petits cultivateurs d'acquérir à bon compte les matières premières, les engrais, et même, en se cotisant, les machines, que requiert cette transformation ; et en cela le voisinage des grands ou des petits propriétaires aide plutôt qu'il n'entrave le paysan français ou allemands. Aussi les syndicats agricoles réussissent-ils d'une façon marquée, comme le remarque M. de Rocquigny, dans les pays de petite culture et dans la zone viticole ; « les contrées de grande culture des céréales et d'élevage leur semblent moins propices. » En Angleterre, ils sont très peu nombreux, et sont des syndicats d'*ouvriers* agricoles [1].

(1) *Les syndicats agricoles et leur œuvre*, par le comte de Rocquigny (1900). Le nombre de ces syndicats s'est élevé, par une progression interrompue, de 5 en 1884 à 2133 en 1899, avec près de 500 000 membres dans cette dernière année. — Il y a une grande fédération des syndicats agricoles, *l'Union des syndicats agricoles*, annexe à la grande société des agriculteurs de France. — Les syndicats agricoles allemands sont aussi très florissants. Ils peuvent, à la différence des nôtres, s'appuyer sur des fon-

Les sociétés coopératives de consommation ont eu la même puissance de propagation et de développement que les syndicats ouvriers. Leur but est le même : augmenter la force du parti ouvrier en élevant son bien-être. Elles le poursuivent par des moyens différents mais complémentaires : les syndicats, par l'augmentation des salaires ; les coopératives, par la diminution des dépenses. Les coopératives, par l'abaissement du prix des articles, favorisent le développement de la consommation, et, par là, celui de la production. Au contraire, les coopératives de production ont échoué partout jusqu'ici, car elles sont très mal adaptées aux conditions de la grande industrie, comme le montre Bernstein. Un atelier, comme un régiment, exige une discipline d'autant plus rigoureuse qu'il est plus grand ; et l'ouvrier n'obéit pas mieux au chef regardé par lui comme son camarade, que le soldat à l'officier qu'il a élu. Les sociétés coopératives agricoles réussissent fort bien, le succès est même très remarquable en Allemagne[1], mais, quoique plusieurs d'entre elles puissent être qualifiées sociétés de production (laiteries, beurreries, raffineries), elles sont toujours, avant tout, des sociétés de commerce et de crédit, et c'est par ce côté qu'elles se propagent. Quant aux associations agricoles qui ont eu pour objet la culture en commun, leurs rares essais sont assez décourageants. Une tentative de ce genre a été faite en 1842, en Algérie, par le maréchal Bugeaud. Il fonda autour d'Alger trois villages avec des soldats. « Je soumis, dit-il, les colons au travail en commun ; cela était

dements autres que strictement économiques. De là leur solidité remarquable. Chez nous « la jurisprudence a condamné les membres d'un syndicat qui avaient cru pouvoir appuyer leur association sur des fondements tirés de la religion et de la morale ». — Notons le caractère complexe des syndicats agricoles, qui ont les buts les plus divers : achat des engrais, emploi des machines agricoles, reconstitution des vignobles, préservation des récoltes, élevage des bestiaux, production et vente du lait, du beurre, etc. Les éleveurs de la Charente obtiennent, nous dit-on, de leur lait, par l'association, le double de ce qu'ils obtenaient par la production individuelle.

(1) Voir à ce sujet Kautsky, *Question agraire*, p. 176 et s.



d'autant plus praticable que, jouissant des vivres et de la solde, ils devaient attacher moins d'importance au produit de leur peine. Ce produit devait former un fonds commun, destiné, au bout de trois ans, à faire les frais de leur mariage et à procurer à tous uniformément le mobilier de la maison et de l'agriculture. Pendant la première année, il y eut assez de zèle. Mais, après, relâchement complet. *Ils comptaient les uns sur les autres pour le travail*, et les plus habituellement laborieux *se mettaient au niveau des paresseux*. Ils prièrent Bugeaud de les *désassocier*. Dans les trois villages, le résultat fut le même. C'est que, comme Kautsky est forcé d'en convenir lui-même, « le paysan est encore plus attaché à son lopin de terre que l'artisan à son échoppe. » D'autres essais pareils ont moins mal tourné. Kautsky s'étend avec complaisance sur l'association fondée en 1831 par sir Vandaleur sur sa propriété de Ralahine (Irlande). Elle réussit, dit-il, admirablement et ne dut sa ruine, au bout de trois ans, qu'à un accident malheureux. Remarquons qu'il s'agissait d'un petit nombre d'associés, une quarantaine d'ouvriers agricoles, et que ces phalanstères, comme le familistère de Guise, avaient été l'exécution d'une idée philanthropique, d'un programme individuel mûrement réfléchi. Il n'est pas douteux que, parmi les programmes de vie plus ou moins phalanstérienne, imaginés par des réformateurs psychologues, il s'en trouve de viables ; et, aussi longtemps que les exécuteurs de ces plans bien conçus, se conformeront docilement à la haute pensée de l'inventeur, on constatera leur prospérité. Rien ne s'oppose non plus à ce que cet exemple soit imité et se répande de proche en proche. C'est ainsi que de la conception d'un saint Bruno, d'un saint Bernard, d'un saint François d'Assise, sont sortis des milliers de monastères où le communisme religieux a fleuri pendant des siècles. Mais, le jour où quelque vivant, initiateur à son tour, se fatigue d'être mené par un mort, et conçoit un autre plan qui se répand dans

son entourage, l'association ébranlée commence à se dissoudre. Ce serait une grande illusion de se fonder sur la réussite plus ou moins durable, ou même prolongée, de ces phalanstères monastiques ou autres dans le passé ou dans le présent, pour en induire la possibilité de l'enrégimentation collectiviste de toute une société. Car, précisément, les monastères ou autres groupes communistes n'ont pu se constituer et vivre que parce qu'ils trouvaient à se recruter dans une vaste société ambiante et non communiste, dont ils attiraient à eux les éléments les plus propres à la vie de communauté, les plus dociles et les plus crédules[1]. Le jour où ce triage ne serait plus possible, puisqu'on recruterait tout le monde, les révoltes individuelles se multiplieraient. Pour assurer universellement et d'une façon durable le régime collectiviste, il faudrait donc que, à partir d'un moment donné, l'humanité cessât brusquement d'être *inventive* et initiatrice et ne fût plus qu'*imitatrice*, ou qu'elle se divisât, comme chez les Incas, en deux classes superposées : une élite d'initiateurs et une forte masse populaire entièrement dépourvue de forte originalité individuelle.

V

Un point sur lequel il importe d'insister et qui vient d'être indiqué, c'est que toute association est sortie du cerveau d'un homme, et que chacune d'elles vaut ce que vaut l'idée de son fondateur. Si nous demandons comment se

(1) En corrigeant les épreuves de ce livre, je lis ces lignes de Guyau (dans *l'Irréligion de l'avenir*), qui me frappent par leur justesse : « Ce qui a rendu jusqu'ici le socialisme impraticable et utopique, c'est qu'il a voulu s'appliquer à la société tout entière, non à tel ou tel petit groupe social... L'avenir des systèmes socialistes, c'est de s'adresser à de petits groupes, non à des masses confuses, de provoquer des associations très variées et multiples au sein du grand corps social. » Et ceci encore : « Le socialisme, soutenu aujourd'hui par les révoltés, aurait besoin, au contraire, pour sa réalisation (surtout pour sa durée) des gens les plus paisibles du monde, les plus conservateurs, les plus bourgeois ; il ne donnera jamais une satisfaction suffisante à cet amour du risque qui est si fort dans certains cœurs... » C'est un « fonctionnarisme idéal ».



créent les sociétés de secours mutuels, on nous répondra : « Comme toutes les fondations, celles-ci sont l'œuvre d'hommes d'initiative, qui décident quelques camarades... C'est surtout l'exemple des sociétés voisines qui décide les promoteurs, et en même temps ces sociétés fournissent des modèles sur lesquels on se règlera. » (Hubert-Valleroux.) Nous savons que les sociétés coopératives de consommation sont nées en 1844 de la pensée de Robert Owen, comme les sociétés coopératives de production, en 1834, de la pensée de Büchez. En Allemagne ont germé les sociétés de crédit mutuel. Celles-ci, pareillement, se fondent, nous dit-on, « par l'impulsion de dévoués missionnaires qui vont de place en place prêcher l'utilité du crédit populaire, et par l'exemple du voisin... L'exemple d'un propriétaire important, d'un notable du pays, fait beaucoup pour décider les adhésions. » Comment germe, mûrit, se réalise l'idée d'une association nouvelle, nous le voyons clairement par l'exemple de Godin, le fondateur du *familistère de Guise*, qu'on pourrait comparer à Boucicaut, le fondateur du *Bon Marché*. Godin et Boucicaut ont été des inventeurs (V. sur Godin, Paulhan, *Psych. de l'invention*, p. 115 et s.) Dès l'enfance, Godin, fils d'un ouvrier, *se sent une mission*, et rêve de remplir un rôle social. Il était alors à l'école primaire. Après un *tour de France* et une série de petites inventions industrielles, son idée se trouva précisée. Il fit divers essais en vue d'établir *des relations nouvelles et plus justes entre le capital et le travail*... Après vingt années d'expérience, il formule les règles de l'association *familistérienne* qui a prospéré après lui, *d'après lui*, comme le *Bon Marché* après Boucicaut, d'après Boucicaut.

Ainsi l'idée d'une association nouvelle à créer, ou même d'une association connue à établir dans un nouveau milieu, a tous les caractères d'une invention [1] et, l'âge où nous entrons

(1) L'idée d'une entreprise industrielle à créer est une petite invention qui a consisté, comme toute invention, dans une *hypothèse*, réalisée par

sera caractérisé par la direction du génie inventif dans cette voie large et féconde. Quand on voit l'ingéniosité de tant de chercheurs se tourner de ce côté, on ne doit pas désespérer de voir une solution favorable donnée un jour au problème posé par les coopératives de production et mal résolu jusqu'à présent par elles. Cet insuccès relatif, comparé au grand développement des coopératives de consommation, s'explique peut-être par son rapprochement avec d'autres faits. J'ai noté ailleurs que les besoins de consommation de nouveaux articles se propagent dans un pays avant les besoins de production correspondants. Nous pouvons faire remarquer aussi que les besoins de consommation ont commencé à s'organiser avant les besoins de production. Par exemple, c'est pour répondre à des besoins de consommation que le prêt à intérêt a été d'abord imaginé et pratiqué ; et, comme le note M. Gide, à ce caractère habituel du prêt à intérêt au moyen âge tient la défaveur, très justifiée, de l'Église à son égard. Le prêt à intérêt en vue de la production n'est venu que plus tard[1]. Peut-être n'est-il pas surprenant, d'après cela, que le problème de la consommation en commun, par mutuelle coopération, ait trouvé sa solution pratique et définitive avant que le problème, tout autrement difficile, de la production en commun, par collaboration volontaire et égalitaire, sans soumission à nulle puis-

cette *tentative*. Tentative qui, si elle réussit, analogue en cela à une hypothèse qui se vérifie, enrichira son auteur ; mais, dans le cas contraire, le ruinera. Toute entreprise est un *jeu* servi par un *travail*. Quand elle cesse d'être aléatoire, elle commence à pouvoir être régie par l'État et aussi bien à pouvoir être une association coopérative de production. Mais à quelles conditions cesse-t-elle d'être aléatoire ? Là est tout l'avenir de ce genre de société.

(1) « Ceux qui empruntaient, c'étaient, dans l'antiquité, les pauvres plébéiens pour acheter du pain ; au moyen âge les besoigneux pour s'équiper pour la croisade, tous pour des consommations improductives. On empruntait autrefois pour vivre ; à présent, pour faire fortune. » De là une interversion des rôles. « Autrefois on pouvait se préoccuper de protéger les emprunteurs contre la rapacité des prêteurs ; aujourd'hui il faudrait plutôt aviser à protéger les prêteurs contre l'exploitation des emprunteurs (spéculateurs, banquiers, lanceurs d'affaires) dont l'histoire financière de notre temps offre de si scandaleux exemples. » (Gide.)

sance extérieure, ait rencontré la sienne. Il est dans l'ordre qu'il en soit ainsi. Il est dans l'ordre, aussi bien, que, après avoir eu un caractère de protection ou d'exploitation unilatérale, une association revête, en se développant, un caractère de mutualité. Les sociétés de secours mutuels ont été précédées de sociétés de bienfaisance ; les sociétés d'assurances mutuelles contre les accidents, pour la vie, ont été précédées de sociétés non mutuelles ayant le même objet. La loi du passage de l'unilatéral au réciproque peut porter à penser que les sociétés de collaboration productrice, encore aujourd'hui régies autoritairement, sont destinés à se mutualiser elles-mêmes.

Si nulle brutalité révolutionnaire au service d'une utopie ne vient interrompre le grand travail de fermentation qui remue à fond les peuples contemporains, il est permis d'augurer leur régénération complète et assez rapide par le seul développement spontané et prolongé des germes d'association, anciens ou nouveaux, qui s'y répandent, qui s'y disputent paisiblement les hommes, et qui finiront par les enrôler tous sous les bannières multicolores de groupements infiniment variés.

VI

Malgré leur extrême diversité, les associations peuvent être divisées en quatre catégories, qui répondent aux quatre branches, distinguées plus haut, de l'opposition économique. En premier lieu, nous avons des sociétés de co-production : ateliers, usines, corporations, syndicats, cartels et trusts, fédérations d'ateliers, coopératives de production, grandes compagnies de chemins de fer et de navigation, etc. En second lieu, des sociétés de co-consommation : ménages, communautés, phalanstères, coopératives de consommation, assurances aussi, etc. En troisième lieu, des sociétés d'échange, ou, plus généralement, d'adaptation de la production à la

consommation : magasins et grands magasins, agences de publicité, bureaux de placement, etc.[1] Enfin, des sociétés de crédit, c'est-à-dire d'adaptation de la monnaie à sa fonction d'échange : maisons de change et de banque, monts-de-piété, crédit foncier, crédit industriel et commercial, bourses, etc.

Par les corporations, il était remédié aux désaccords et aux luttes internes de la production. Les coopératives de production visent le même but, sans l'atteindre encore. Les syndicats ouvriers ne le poursuivent pas, puisque la plupart sont inspirés par la fameuse « lutte des classes », mais ils l'atteignent sans le vouloir, à mesure qu'ils se développent, car ils rendent les grèves si désastreuses qu'on les évite à tout prix, par l'arbitrage, de même que les progrès du militarisme rendent la guerre impossible; et, d'autre part, il est d'autant plus facile aux patrons de s'accorder avec les chefs des ouvriers que l'association de ceux-ci est plus nombreuse et mieux disciplinée. Les trades-unions anglaises en sont la preuve. — Quant aux concurrences des patrons entre eux, les sociétés d'accaparement et de monopole, les cartels et trusts, n'y remédient que trop bien.

Les désaccords et les conflits internes de la consommation, quoique moins bruyants que ceux de la production, sont de nature plus profonde et de guérison plus malaisée. Quand la lutte à laquelle se livrent nos besoins divers dans notre cœur tient seulement à l'insuffisance de notre budget pour les satisfaire à la fois, les sociétés d'économie mutuelle, pour ainsi dire, le « ménage » d'abord, et aussi les sociétés coopératives de consommation, excellent à l'apaiser. Mais, quand nos besoins se combattent en nous parce qu'ils se contredisent, parce qu'ils impliquent des conceptions opposées de l'ordre universel et de l'ordre social, une morale fondée sur des convictions solides peut seule rétablir

(1) Notons les *Unions pour l'exportation* (Exportverein) qui fleurissent en Allemagne.

en chacun de nous la paix intérieure, condition de l'équilibre économique dans la société. Et, comme il n'appartient, en général, qu'à une religion ou à une secte librement propagée, de former parmi les hommes une même croyance forte, fondement d'une même moralité durable, on peut dire que les *églises*, les confessions religieuses ou quasi religieuses de tout genre, y compris certaines écoles philosophiques, stoïciennes par exemple, doivent être inscrites en tête des grands procédés d'adaptation économique[1]. Par leur réglementation et leur hiérarchisation générale des désirs, sous le joug des dogmes, aussi longtemps qu'elles règnent, elles préviennent tous les troubles possibles de la consommation, elles résolvent la question du luxe, et, en imposant de la sorte des bornes et des formes déterminées à la production, elles obligent celle-ci à s'ajuster à celle-là. Les « harmonies économiques » du treizième siècle, très différentes de celles que vantait Bastiat, reposaient, avant tout, sur la hiérarchie catholique des besoins et des activités. Sous des formes nouvelles de moralité, appuyée sur une communion quasi religieuse des esprits en un certain nombre de vérités démontrées et inébranlables, l'humanité aspire à retrouver, élargi, son équilibre d'autrefois. A l'ombre de cette grande et souveraine association libre, ou même d'un certain nombre d'associations pareilles, d'églises philosophiques, paisiblement rivales, il ne serait pas difficile à des sociétés industrielles ou commerciales de répondre à la plupart des problèmes posés par l'opposition économique.

Disons un mot des sociétés de crédit, qui ont pour mission de prévenir ou de terminer les luttes de nature monétaire. Par les maisons de change s'adoucissent les chocs des diverses monnaies concurrentes sur un même marché. Il est mis fin à ces luttes par des conventions internationales,

(1) Les Sociétés de tempérance travaillent, en refoulant certains besoins désastreux tels que le besoin d'alcool, à supprimer la lutte entre eux et les besóins vrais de la nature humaine. Mais leur action est bien faible, par malheur.

par des associations libres d'un groupe de peuples dans le genre de l'Union latine. La question du bi-métallisme ne saurait être tranchée qu'ainsi. — Par les banques et les Bourses, on remédie soit à l'excès, soit à l'insuffisance de la monnaie en circulation. S'il y a trop d'argent, en apparence, dans un pays, c'est que l'argent cherche des emplois et n'en trouve pas ; les banques, qui sont les bureaux de placement des capitaux, lui procurent des emplois nombreux par le crédit qu'elles ouvrent aux négociants ou par l'achat de valeurs de Bourse. Inversement, les banques d'émission, en lançant de la monnaie de papier dans le torrent de la circulation, suppléent au déficit de la monnaie métallique.

Le *Crédit* est un sujet dont j'aurais pu parler au livre de la Répétition économique ; car, comme la monnaie et le capital, dont il est en un sens l'extension, il sert à la reproduction active des richesses. J'aurais pu aussi traiter du crédit à propos de l'Opposition, car, lorsque la confiance dont il est l'expression est démentie par les faits, il y a crise. Mais, quand les faits la confirment, ce qui est le cas habituel et normal, quand les dettes sont régulièrement payées à l'échéance, il n'est pas de cause plus puissante de prospérité et d'harmonie économique, d'adaptation des richesses épargnées à leur fin sociale. Le crédit, c'est, en somme, purement et simplement, le *prêt*, qui, nous l'avons dit, est peut-être plus primitif que l'échange. Dans le prêt, dans la vente à crédit, il entre toujours un aléa, un risque à courir, comme dans le jeu. Et cet élément d'intérêt grandit sans cesse. Il est curieux de voir ainsi, à la fin comme au commencement de l'évolution économique, l'importance du rôle joué par le *plaisir* dans les *affaires*, plaisir des chants et de la danse à l'origine, plaisir du risque et de la spéculation à présent. Il semble que ce soit, malgré ses dangers, une des sources nécessaires de l'harmonie sociale.

D'après les rapports des consuls américains publiés il y a

quelques années[1], la proportion des affaires à crédit par rapport aux affaires au comptant est remarquablement semblable dans les pays les plus dissemblables ; elle est comprise entre 70 et 90 p. 100 d'un bout à l'autre de l'échelle de la civilisation, Siam, Allemagne, Canada. Il semblerait même, à ne pas décomposer les chiffres, que le crédit, non seulement ne grandit pas avec la civilisation et la richesse publique, mais est presque en raison inverse. En Hollande, la proportion, par exception, descend à 60 p. 100. Mais, ce qui est tout autrement significatif que cette constatation, le crédit, dans les pays pauvres, s'applique davantage aux achats de détail, de consommation, et moins aux achats en gros, en vue de la production. Dans les pays riches, on constate l'inverse. De plus en plus, ici, on paye tout comptant au détail, et même, pour la production, on paye comptant les matières premières, les salaires ; mais, dans la sphère étroite où il se localise, c'est-à-dire dans les achats en gros, en vue de la revente, le crédit prend une grande extension, quoique la durée des délais accordés aille toujours se resserrant. Tel crédit qui était de six mois ou d'un an est tombé à trois mois à mesure que le progrès des communications a diminué le temps moralement nécessaire au détaillant pour débiter sa marchandise. En gros ou en détail les produits agricoles sont payés comptant. — La forme la plus importante que tend à revêtir le crédit dans les nations civilisées, ce sont les emprunts des États modernes. Si les emprunts de cet ordre figuraient dans les calculs précédents, ils en bouleverseraient les résultats ; et la vraie proportion des affaires à crédit apparaîtrait ce qu'elle est, c'est-à-dire énorme et toujours croissante. A la vérité, on ne voit point les États civilisés d'aujourd'hui retarder d'un ou deux ans la paye de leurs officiers et de leurs fonction-

(1) Voir dans le *Journal des économistes* de septembre 1886, un article très intéressant sur le crédit, extrait de *The contemporary Review*, par John Raë.

naires, comme cela se pratique dans les États barbares ou demi-civilisés, qui, d'ailleurs, n'ont pas d'autres dettes que celles-là. Mais, si les nations modernes de l'Europe payent fort régulièrement leurs fonctionnaires et leurs soldats, elles ont des créanciers d'autre sorte qu'elles ne rembourseront jamais et dont elles augmentent sans cesse le nombre. L'État est devenu ainsi le grand banquier de la nation, recueillant toutes les épargnes et les plaçant à son gré.

Ceci nous conduit à dire que, outre les formes libres de l'association, de l'adaptation économique, énumérées ci-dessus, il y a la forme officielle et obligatoire, l'enrégimentation administrative. Celle-ci doit-elle finalement triompher? Et est-il bon qu'elle triomphe? Entièrement, non. Si son succès allait jusqu'à écraser les germes de l'association libre, les initiatives individuelles, source de tout progrès, ce serait la mort du genre humain. Mais on peut admettre que, à certains égards, l'État intervienne là où l'association libre est impuissante. Par exemple, nous espérons qu'un jour, grâce à quelque forme nouvelle d'association libre, les luttes internes de la production, grèves, concurrence, s'évanouiront; mais les désaccords entre la production et la consommation subsisteront aussi aigus, plus aigus peut-être. Les coopératives de production pourront, tout aussi bien que les trusts, surproduire ou rançonner les consommateurs. Est-ce qu'il ne faudra pas, bon gré, mal gré, recourir à l'intervention de l'État réglementateur, sinon organisateur du travail? Cette dure extrémité n'est repoussée avec tant d'horreur par les esprits éclairés que parce que, à juste titre, on se méfie de l'État, c'est-à-dire du mauvais recrutement de son personnel gouvernemental. C'est, au fond, le suffrage universel qui épouvante. Mais n'y a-t-il nul remède à cela?

La position de la question montre le lien étroit qui rattache le problème économique au problème politique. Le premier ne pourra être tranché que lorsque le second aura reçu une réponse satisfaisante, c'est-à-dire lorsqu'on aura trouvé autre

chose, politiquement, que le suffrage soi-disant universel sous la direction d'une presse omnipotente et irresponsable. D'autre part, cette considération dit assez que la politique n'est point séparable de la morale. Sans une transformation profonde des sentiments moraux, nulle réorganisation durable des gouvernements n'est possible. Mais, avant tout, la règle de la conduite dérive de la nature des convictions. Le problème moral est intimement lié, nous le savons, au problème intellectuel, c'est-à-dire scientifique et religieux. Avant que le problème moral, et, par suite, politique, et aussi bien économique, comporte une solution définitive, — momentanément définitive — il faut que les hommes se soient de nouveau accordés, spontanément, dans une foi commune sur certains points capitaux. Un accord de convictions fortes et logiques par la science, devenue incontestée à certains égards, et non un équilibre d'opinions faibles et tolérantes par le septicisme; un accord de passions fortes et concourantes à un idéal commun[1] par la haute morale sociale, et non un équilibre de petits besoins et de petits échanges, par l'industrialisme : voilà l'aspiration de l'évolution humaine.

Le mérite du socialisme de notre époque aura été d'avoir une conscience forte et confuse de cette aspiration et de chercher à la réaliser. Mais il a le tort de croire que dans l'état présent des esprits et des cœurs, cette réalisation est possible. Il anticipe sur un avenir encore éloigné. Le moment ne sera venu de résoudre les problèmes qu'il soulève prématurément, de songer sérieusement à une haute réglementation d'ensemble de la production et de la consommation, que lorsque nous toucherons au seuil de la troisième et dernière phase de l'histoire humaine, telle que nous en avons plusieurs fois esquissé le tableau. Au point de

(1) Quelle est, dans ce concert passionnel qui sera la moralité future, la passion qui donnera le ton? L'amour ou l'ambition, le culte du plaisir ou la soif de gloire ? D'après la passion élue reine, tout le système de la conduite devra changer profondément.

vue économique, notamment, cette histoire se décompose ainsi : l'ère présente des innombrables petits marchés clos, — l'ère des marchés ouverts, de moins en moins nombreux et de plus en plus vastes, — et l'ère du marche unique et total, qualifié *mondial*. Tant que se poursuit la seconde, où nous sommes compris et entraînés, les luttes économiques que soulève l'extension des marchés ont beau grandir avec eux, les concurrences ont beau se dresser effrayantes entre adversaires gigantesques, il suffit d'un nouvel élargissement d'horizon, de débouché, d'un nouveau développement de l'activité productrice, de l'avidité consommatrice, pour rétablir un instant l'harmonie économique, toujours instable, qui va être de nouveau rompue. Et l'on en est venu à croire vaguement que cette solution passagère du problème, sans cesse renaissante par la poursuite d'un mirage de paix sociale toujours fuyante, pourra durer sans fin, c'est-à-dire que la population humaine ne cessera de croître, ni ses besoins de se multiplier, ni la mappemonde de lui offrir d'autres terres à coloniser. Faut-il donc rappeler que la terre n'est pas infinie, et que notre civilisation est bien près de l'avoir envahie tout entière?

La *fin du monde*, cette grande épouvante du moyen âge, est destinée à redevenir bientôt, en un autre sens, une source d'angoisse. Si ce n'est plus dans le temps, c'est dans l'espace que ce monde terrestre se montre à nous comme inextensible ; et le déluge de l'humanité civilisée se heurte déjà à ses limites, à ses nouvelles colonnes d'Hercule, celles-là infranchissables. Qu'allons-nous devenir quand, bientôt, nous ne pourrons plus compter sur des débouchés extérieurs, africains, asiatiques, pour servir de palliatif ou de dérivatif à nos discordes, d'écoulement à nos marchandises, à nos instincts de cruauté, de pillage et de proie, à notre criminalité comme à notre natalité débordante ? Comment ferons-nous pour rétablir, chez nous, une paix relative, qui a toujours eu pour condition, depuis si longtemps, notre pro-

jection conquérante hors de nous, loin de nous? Chercherons-nous, au point de vue économique, à substituer au débouché extérieur un débouché intérieur plus ample en multipliant encore les besoins et les inventions propres à les satifaire? Mais le cœur humain n'est pas inépuisable en désirs toujours nouveaux ; les mines de découvertes ne le sont pas davantage. Là aussi des bornes arrêteront un jour ou l'autre l'élan du progrès économique, tel qu'il est compris depuis la marée montante de notre civilisation européenne. Or, s'il arrive, par hasard, que le génie inventif rencontre ainsi son terme, voie tarir toutes ses sources, en même temps que l'humanité aura achevé, par la fédération ou l'impérialisme, son évolution politique, quel va être le dernier refuge de l'esprit novateur et révolutionnaire? Une seule issue lui restera, le champ *des expérimentations sociales* en grand, en vue de refondre l'humanité dans des moules tout neufs. Cette troisième période du monde humain sera certainement beaucoup plus intéressante pour la sociologue, sinon pour l'historien, que tout ce qui l'aura précédée. Alors commencera vraiment la prise de possession complète et systématique de la planète par l'homme et de l'homme par lui-même. Le problème de la population devenue stationnaire se présentera sous son aspect qualitatif et non plus numérique. A la culture extensive succédera la culture intensive du genre humain. Il s'agira de procéder à un élevage humain conforme au but général et d'élaborer un plan grandiose de réorganisation sociale et d'exploitation planétaire. Mais laissons aux prophètes le soin de détailler ces grands changements.

Quoiqu'il en soit de ces conjectures lointaines, revenons au présent. La grande question qui se pose à nous actuellement est celle de savoir, non si l'esprit d'association ira se développant, ce qui n'est pas douteux, mais bien si l'association ira s'unifiant, s'uniformisant, se centralisant, comme le suppose le socialisme, ou si elle ira se diversifiant et se

compliquant dans une multiplication de sociétés multicolores. C'est cette seconde voie qui me paraît devoir s'offrir au déploiement libre de l'association. Et je n'en puis citer un meilleur indice que le tableau de l'Allemagne actuelle, berceau du socialisme contemporain. Elle est couverte, elle se couvre chaque jour davantage, d'associations, d'*Unions* de tout genre, innombrables, inextricablement mêlées et touffues, qui font sa force expansive dans le monde. Par la discipline de ses armées, elle a conquis politiquement l'Europe ; par l'enrégimentation spontanée, et tout autrement variée, de ses producteurs, elle conquiert industriellement l'Univers [1].

De tout temps, et partout, deux grands procédés se sont présentés aux peuples pour la conciliation de leurs intérêts opposés : leur convergence *vers le futur* ou leur convergence *vers l'extérieur*. Le premier s'est déployé : 1° sous forme religieuse, en Égypte, où la préoccupation de la vie d'outre-tombe aplanissait bien des difficultés de la vie présente, et au moyen âge chrétien encore mieux ; 2° sous forme utopique, dans l'Europe moderne, où la perspective d'un avenir merveilleux, dans ce monde même, soutient les courages et empêche les discordes d'éclater dans les rangs des néophytes. Le second procédé s'est épanoui : 1° par la visée des conquêtes militaires, coloniales surtout ; 2° par la visée des débouchés commerciaux. Or, on voit tous ces procédés à la fois, avec mille variantes, coopérer, dans l'Allemagne de nos jours, à l'adaptation économique. Le mouvement socialiste, à ce point de vue, y peut être considéré comme auxiliaire du militarisme qu'il complète en le combattant, et du christianisme aussi, et du capitalisme expansif, ambitieux comme lui [2].

(1) Voir à ce sujet une brochure de M. Pierre Clerget, professeur à l'Ecole de commerce de Loche (Suisse), intitulée *les Méthodes d'expansion commerciale de l'Allemagne*, Lyon, 1901.

(2) Il y a une classe de producteurs, les agriculteurs, qui, loin de se sentir rapprochés des autres par la préoccupation commune du *débouché*

Le spectacle que nous donne l'Allemagne à cet égard n'est certainement qu'une ébauche de ce qu'est appelé à réaliser le monde civilisé tout entier dans un avenir prochain. On verra ainsi, à force de se multiplier et de se diversifier, l'*association s'individualiser* pour ainsi dire, en ce sens qu'il y aura *pour chaque individu* un certain entre-croisement d'associations différentes qui lui sera particulier, qui ne s'incarnera qu'en lui seul. La religion, qui est, avant tout, une grande association de croyants, ne pourra disparaître que le jour où elle aura été remplacée par une multitude d'associations diverses et entrelacées. Ne rêver qu'une seule grande association, comme le collectivisme, c'est ne souhaiter rien de bien nouveau, car les religions du passé, christianisme, islamisme, bouddhisme, ont réalisé ce rêve infiniment mieux que ne le pourra faire aucune école socialiste. L'avenir n'est pas là, il est à la diversité harmonieuse, à la multiplicité solidaire d'associations, associées en quelque sorte entre elles. Et ce jour-là, sera-ce précisément « l'irréligion » qui prévaudra, suivant la prédiction de Guyau ? On se conforme bien plus à sa véritable pensée en disant que l'association religieuse, alors, de plus en plus diversifiée et morcelée, tendant à accentuer l'*individualisme religieux*, est destinée à prendre rang, finalement, et un rang éminent, parmi les autres formes d'associations qui enserreront l'individu, soutenu et non comprimé par elles.

Quand le tissu et l'entrelacement des associations multiples et diverses seront terminés, le faisceau national de ces unions individuelles constituera le système social le plus équilibré, le plus ingénieux à la fois et le plus simple dans sa complexité, qui aura paru depuis la dissolution du régime féodal. Celui-ci consistait en un tissu aussi, mais de petites

extérieur, se sentent toujours plus opposés aux autres. Il en est de même en Angleterre, aux États-Unis, partout. Les *agrariens* forment un parti toujours plus distinct des *industriels*. Ici se montre la nécessité de l'intervention de l'État pour trancher ce différend, autrement insoluble.

sociétés à *deux*, de petites mailles à la fois très solides et très courtes, dont chaque point n'était lié qu'à un autre point, son suzerain, lequel ne l'était lui-même qu'à son propre seigneur, en remontant jusqu'au roi. Dans le *régime associationnistes* de l'avenir, il n'y aura plus d'hommages, plus de lien perpétuel et exclusif d'homme à homme, lien toujours plus unilatéral que réciproque; il y aura une solidarité très étendue et toujours mutuelle, embrassant un grand nombre d'individus à la fois. Jamais la glèbe humaine n'aura été embrassée et consolidée par tant de racines à la fois. Et les nations alors seront une réalité plus concrète et plus vivante que jamais. Pendant que les associations privées, en se multipliant et s'enchevêtrant, verront par là s'atténuer l'*esprit de corps* propre à chacune d'elles, cette grande association majeure, héréditaire et innée, la nation, qui les comprendra toutes toujours, ou presque toutes, verra s'accentuer son esprit de corps à elle, le patriotisme. L'intensité *relative* de celui-ci s'alimentera de l'affaiblissement des autres, du moins dans les quelques grandes nationalités définitivement survivantes, et destinées à se fédérer.

CHAPITRE FINAL

LA POPULATION

Le sujet de la population occupe en économie politique, comme en politique, comme en droit et en morale aussi bien, une place tout à fait à part. Et, dans chacune de ces sciences, il demande à être traité successivement sous les trois points de vue de la répétition, de l'opposition, de l'adaptation. J'aurais donc pu à la rigueur le rattacher aux deux livres qui précèdent de même qu'au dernier. Mais, à vrai dire, il est préférable de le détacher des trois et de ne lui consacrer qu'un court chapitre, puisque, après tout, abordée par ce côté, la psychologie économique est moins sociale que biologique.

La population tend à se multiplier par répétition *héréditaire*, comme chaque forme du travail et de la richesse tend à se multiplier par répétition *imitative*, et il importe de considérer d'abord les rapports que ces deux progressions, d'allure inégale, ont l'une avec l'autre. En second lieu, les rapports de deux populations inégales et inégalement croissantes ou décroissantes, s'imposent à l'attention non seulement de l'homme politique au point de vue des conflits belliqueux, mais encore de l'économiste au point de vue de la concurrence industrielle et commerciale entre les nations. Enfin, le taux numérique de la population n'est pas ce qu'il y a de plus important ; ses qualités distinctives, ses aptitudes plus ou moins marquées à l'exploitation des inventions industrielles régnantes et au succès dans le grand concours international, ont lieu de nous préoccuper encore davantage.

Tel est, dans toute sa complexité, le problème de la population.

On en a cependant exagéré ou mal compris l'importance, à notre avis, quand on a vu dans la tendance ascendante de la population « le moteur principal de l'évolution économique » (Kovalesky) et même de l'évolution sociale tout entière (Coste)[1]. Des deux séries de similitudes vitales et de similitudes sociales qui sont liées l'une à l'autre, des deux progressions ou des deux tendances à la progression qui font se multiplier les exemplaires d'un type vivant, d'une race ou d'un ensemble de races, et les exemplaires d'une *espèce* de richesse, ou aussi bien d'une forme d'expression verbale, d'un mythe ou d'un rite, etc. ; de ces deux répétitions multipliantes, l'une par génération, l'autre par imitation, ce serait donc toujours la première qui pousserait ou entraînerait l'autre. Qu'il en soit ainsi le plus souvent, pas toujours, aux débuts de l'évolution sociale, c'est possible : on peut supposer qu'alors le génie individuel, quand il éclôt, ne se décide à inventer, à inaugurer quelque nouvelle forme, plus productive, de chasse ou de domestication animale, que sous la pression de la nécessité, sous la poussée du flot humain débordant. Encore est-ce méconnaître l'importance de la libre inventivité par jeu, si manifeste dans l'exubérance linguistique des primitifs. Mais, à mesure que le faisceau des inventions se grossit, l'explication des inventions nouvelles doit être demandée bien plutôt aux inventions antérieures dont elles sont la combinaison ingénieuse, qu'aux difficultés croissantes de la vie qui en sont la cause occasionnelle. En outre, à aucune époque, il n'est vrai que le niveau de la civilisation soit subordonné au taux de la population ; l'inverse est manifeste... A toute époque, le taux que la population ne saurait dépasser est déterminé par le niveau de la civilisation ; et la tendance de la population à croître est encouragée ou endiguée, stimulée ou paralysée, par l'état

(1) Voir la *Sociologie* de ce dernier. Voir aussi Loria, *Problèmes...*

économique et social, dû à un groupe d'inventions coordonnées. Nous ne reviendrons pas sur cette considération déjà indiquée. Il suffit de rappeler que l'Irlande n'a commencé à voir croître sa population qu'après la découverte de la pomme de terre, et que la population de la Belgique n'est devenue si dense qu'après la découverte de ses mines de charbon et l'importation des inventions étrangères qui lui permettent de les exploiter.

Sans doute, en remontant jusqu'aux premiers inventeurs du régime pastoral ou du régime agricole et industriel, on voit que la nécessité de pourvoir aux besoins d'une population tendant à grandir au delà de ce que permettaient les ressources déjà connues a été pour eux l'aiguillon utile de leur génie inventif. Il fallait cette poussée et cette menace de la faim, soit; mais il fallait aussi et surtout le génie individuel. Sans celui-ci, cette poussée menaçante a beau agir, nul progrès n'éclôt. Elle a seulement, le plus souvent, pour effet, le détachement de bandes guerrières qui, essaimant au loin, vont piller, ravager, coloniser. Et, d'autre part, même au sein de populations clairsemées, où ne se fait sentir nulle urgence de découvrir de nouveaux moyens de subsistance, on voit apparaître des inventions capitales, telles que celle de Watt (l'Angleterre d'alors était un des pays les moins peuplés), inventions prolifiques, s'il en fut, qui donnent un coup de fouet décisif à la population. Papin et Watt ont suscité des milliards d'hommes à l'existence. Mais, plus féconds encore, les premiers domesticateurs d'animaux ou de plantes ont été les grands procréateurs de l'espèce humaine.

Le génie inventif tient de la sorte le « génie de l'espèce » sous sa dépendance. Il en fait ce qu'il veut. Car il ne l'aiguillonne pas toujours, il l'arrête aussi parfois ou le force à rétrograder. Quand, dans une population très civilisée, déjà nombreuse, mais qui pourrait facilement s'accroître encore, comme dans la France actuelle, la natalité diminue peu à

peu, cherchez bien, c'est toujours à des idées nouvelles, de plus en plus propagées, qu'est due cette régression. Le principe nouveau de l'égalité démocratique, qui a pour conséquence pratique la copie des besoins d'en haut par les classes d'en bas, l'ambition généralisée de se hisser le plus haut possible sur le mât de cocagne de l'avancement professionnel ou de la hiérarchie sociale, vainement niée de bouche, en s'allégeant le plus possible de tous les *impedimenta* de famille : telle est, au fond, la principale cause de la dépopulation française [1].

Et la marche ascendante de la population est si peu le *moteur principal de l'évolution économique*, que celle-ci n'a jamais marché d'un pas plus rapide, par une accumulation merveilleuse de découvertes et de perfectionnements, que depuis le ralentissement de la natalité, et dans les pays ou dans les provinces précisément où ce phénomène est le plus marqué, dans l'est des États-Unis, dans le midi de l'Angleterre et dans le nord de la France.

Cet erreur écartée, avons-nous aussi à combattre celle de Malthus, sur l'accroissement de la population, toujours plus rapide, d'après lui, que celui des subsistances? M. Nitti, entre autres écrivains [2], en a fait une réfutation décisive. « Quoique dit-il, les subsistances (dans la Grande-Bretagne) se soient accrues autant et plus que la population, l'augmentation de la natalité s'est arrêtée tout à coup et les naissances diminuent sans cesse. En 1878, dans l'Angleterre et le pays de Galles,

(1) Dans sa thèse intéressante sur les *Idées égalitaires* (1899), M. Bouglé attribue en partie pour cause à la diffusion de ces idées la concentration urbaine de la population. Il serait encore plus vrai de dire que cette condensation est due à cette diffusion. L'esprit égalitaire a certainement beaucoup contribué à favoriser l'émigration des campagnes vers les villes — en même temps qu'à entraver ou arrêter le progrès de la natalité. — M. Arsène Dumont, dont tous les travaux sont à lire sur cette question de la Population, dit très bien : « C'est une vérité qu'on ne saurait trop redire, on a la natalité non de la classe sociale à laquelle on appartient mais de la classe à laquelle on voudrait appartenir. » (Essai sur la natalité dans le canton de Condé-sur-Noireau, en Calvados, *Journ. de la Société de statist. de Paris*, 1900.)

(2) Voir aussi Henry Georges.

les naissances avaient été en proportion de 36,5 par 1 000 habitants; en 1880, elles n'étaient déjà plus que de 34,2; et, cinq ans plus tard, en 1885, elles descendaient à 30,5. Le même phénomène s'est produit en Écosse et en Irlande... » « En France aussi la richesse nationale s'est beaucoup plus rapidement accrue que la population[1]. » En Amérique, de même. La population totale de l'Europe et des États-Unis, de 1873 à 1885, s'est accrue de 14 p. 100, tandis que, dans le même intervalle de temps, la production totale du froment dans le monde s'est accrue de 22 p. 100 (Hector Denis).

Ce qu'il importe de remarquer ici, c'est que Malthus a été conduit à cette erreur grossière, et beaucoup d'autres après lui, par l'obsession du point de vue *objectif*. S'il eût pris la peine de remarquer que les cellules cérébrales mènent le corps, y compris les organes de la génération, il eût compris que la clef du problème qui l'inquiétait était, avant tout, psychologique. A ce point de vue, on voit clairement que le désir de paternité est contenu ou refoulé par le désir du luxe ou du confort et que chaque nouveau besoin qui naît empêche de naître un enfant.

Courcelle-Seneuil, — qui mérite du reste un rang à part, et très élevé, parmi les économistes — développe une formule propre, d'après lui, à déterminer le lien constant et nécessaire qui existerait entre la production des richesses et le chiffre de la population dans un état social donné. « La somme des revenus annuels d'une société, divisée par la quantité de richesses dont la consommation est indispensable à un individu pour vivre, donne le *maximum possible* de la population de cette société. Et cette population descend d'autant plus au-dessous de ce maximum qu'il y a plus de consommation au delà de ce qui est indispensable à un individu pour vivre. » C'est là « *le chiffre nécessaire de population* ». « Représentant par p le chiffre nécessaire de

(1) *La population et le système social* (trad. franç.). Voir aussi M. Paul Leroy-Beaulieu à ce sujet, qu'il a beaucoup contribué à élucider.

population, par r la somme des revenus, par i la somme des inégalités (c'est-à-dire ce qui, pour certains individus, plus ou moins nombreux, excède le minimum de consommation) et par c le minimum de consommation individuelle, la formule économique de la population sera : $p = \frac{r - i}{c}$. » De cette formule se déduisent des conséquences importantes. « La population peut augmenter : 1° par l'accroissement des revenus; 2° par la diminution des inégalités; 3° par l'abaissement du minimum de consommation. »

A l'inverse, ajouterons-nous, elle peut diminuer, soit, 1° par la diminution du revenu; soit, 2° par l'accroissement des inégalités; soit, 3° par l'élévation du minimum de consommation, autrement dit par la complication des besoins.

Mais, dans cette formule, l'auteur à omis les influences les plus importantes, et c'est d'autant plus surprenant qu'il les indique ailleurs et qu'il en est souvent préoccupé, mais sans jamais les dégager assez nettement. Il part, ici, d'une *somme donnée* de revenus. Mais pourquoi cette somme, plutôt que telle autre? Il faudrait répondre. Il part aussi d'une certaine somme d'*inégalités*, c'est-à-dire d'*étalons de vie* très inégaux qui s'imposent aux diverses couches de la population et qui constituent pour chacune d'elles le *minimum* effectif de consommation au-dessous duquel il ne vaut plus la peine de vivre ou du moins d'appeler des enfants à la vie. Mais pourquoi et comment ces conceptions si différentes de la vie et des moyens d'existence indispensables se sont-elles formées et s'entretiennent-elles si différentes, à côté les unes des autres? Enfin, il part d'un minimum de consommation qui, à vrai dire, n'est que le *minimum* de ces *minima*, le plus bas d'entre eux; et, à propos de celui-ci comme des autres, on doit se demander : Comment et pourquoi s'impose-t-il et est-il différent d'un pays à l'autre, d'un temps à l'autre?

Courcelle-Seneuil à omis d'éclairer sa lanterne, et cependant il connaît bien l'une des lumières au moins sans les-

quelles le problème posé reste obscur : l'idée d'invention. C'est le groupe des inventions industrielles (ou politiques même) connues à un moment donné, qui, à ce moment, nous le savons, détermine le maximum possible de production et de population.

Supposons d'abord une nation close, dans une île par exemple, sans commerce avec les nations voisines. A chaque invention nouvelle qui permettra de mieux exploiter les ressources du sol au point de vue de l'alimentation, des vêtements, du chauffage, — quand, notamment, une plante nouvelle telle que la pomme de terre y aura été importée — le maximum de population que comportera à la rigueur cette île s'élèvera. Mais si, comme il arrive d'ordinaire, en même temps que ces inventions répondent à des besoins de première nécessité, des inventions nouvelles apparaissent qui font naître et propagent, par la facilité de les satisfaire, des besoins de seconde nécessité, des besoins voluptueux, des besoins de luxe, ne voit-on pas que ces derniers besoins vont entrer en lutte avec les premiers pour leur disputer une partie des ressources du sol et faire croître du tabac, par exemple, ou des fleurs, dans des terres qui pourraient produire du blé ? La question de savoir si, finalement, la population sera accrue ou sera diminuée par suite des inventions nouvelles, dépend donc du degré d'intensité et de généralité auquel parviendront les besoins de luxe, et de l'obstacle plus ou moins insurmontable qu'ils opposeront dans le cœur de la majorité des habitants au besoin de maternité ou de paternité. C'est une question, donc, de *mesure des désirs antagonistes*.

Cette même population insulaire, par suite de principes philosophiques découverts et propagés par quelque Jean-Jacques Rousseau indigène, ira se démocratisant. Est-ce que la diminution des inégalités de consommation jugée indispensable dans les diverses couches de la population aura nécessairement pour effet d'élever le maximum de popula-

tion? Non, il se peut, au contraire, — cela découle même des lois de l'imitation — que l'envie imitative des besoins d'en haut élève le minimum de consommation des couches les plus inférieures au niveau du minimum des couches supérieures, et non *vice versà*. Il pourra donc s'ensuivre une tendance à l'abaissement de la natalité.

Toutefois, cet abaissement de la natalité, ce déclin de la population, par l'effet des causes indiquées, pourra-t-il se poursuivre indéfiniment? Non. Une chose que Courcelle-Seneuil n'a pas vue et qui me semble importante, c'est qu'il y a ici à marquer non pas un *maximum* seulement, mais un *minimum* de population, *dans un état donné des inventions et des besoins*, et que, entre les deux, oscillent le flux et le reflux de la natalité. En effet, si, à mesure que les besoins de bien-être, de luxe, d'art, d'amour-propre, se développent, la lutte entre eux et le besoin de génération devient plus vive et finit par tourner à l'avantage des premiers (d'où arrêt de la population parvenue à son maximum, puis décroissance); il vient un moment à l'inverse, où, à force de diminuer, la population tombe au-dessous du degré de densité indispensable à l'entretien des industries de luxe et d'art (de locomotion d'abord, de communications mentales rapides), des industries de confort et de bien-être, dont le besoin s'est répandu et enraciné; et alors, loin d'être combattu par ce besoin, le désir de génération est stimulé par eux. D'où reprise de la natalité.

Nous avons supposé un État clos, sans relations extérieures. Mais renversons ces barrières de douanes, qui, dans la réalité des choses, n'existent jamais aussi escarpées. Les États sont en perpétuelles relations de voisinage. Qu'arriverait-il si une nation civilisée dont la population viendrait à décroître ne sentait pas la stimulation du besoin de reproduction par les besoins mêmes de luxe et de bien-être qui lui ont fait obstacle autrefois? Il arriverait que les populations voisines immigreraient peu à peu en elle, comme on fait déjà chez

nous, pour remplir les places vides de ses ateliers, de ses chantiers et alimenter ses industries. D'une manière ou d'une autre, la déclin de la population serait arrêté.

Il y a donc un *minimum* comme un *maximum* de population inhérent à *chaque état des connaissances*, *à chaque faisceau d'inventions et de découvertes civilisatrices*.

Mais n'y a-t-il pas aussi, entre ce maximum et ce minimum, un point d'élection qui marque l'*optimum* de population, le point de *prospérité maxima* où bat son plein la fortune d'une nation ?

La question est plus complexe qu'il ne semble d'après ces aperçus. Il ne s'agit pas seulement de savoir quel est le meilleur parti qu'une *race donnée*, *sur un territoire donné*, peut tirer des ressources du sol; il s'agit, en somme, dans les grandes luttes de l'histoire, de savoir *quelle est la race qui tirera le meilleur parti d'un sol donné;* de là les guerres. Et, en prévision des guerres et des conquêtes, il s'agit pour chaque nation de savoir comment elle défendra son territoire, comment elle se défendra elle-même contre les prétentions d'une nation voisine ou lointaine qui se prétendra orgueilleusement plus apte qu'elle à exploiter les richesses de son sol natal...

Or, à *chaque état des inventions militaires*, à chaque progrès de l'art militaire, correspond un *minimum de population* nécessaire à la défense nationale (ce minimum s'est considérablement élevé depuis l'invention de la poudre et des armes à tir rapide et l'accroissement des États centralisés).

Remarquons que la défense et la conquête comportent un *minimum* de population, variable d'après l'état de l'art militaire, mais ne *comportent pas de maximum*. Plus les États sont peuplés, plus ils sont forts militairement.

Le minimum de population requis au point de vue de la force militaire peut être tantôt au-dessus, tantôt au-dessous du minimum de population exigé par le maintien du

niveau de civilisation. Dans un très grand État, il peut être au-dessous; dans un très petit État il est au-dessus. Un très grand État, tel que l'Empire romain, est donc exposé à voir sa population descendre plus bas que le minimum requis pour le maintien de sa civilisation, car nulle préoccupation militaire ne lui interdit de s'arrêter avant cette limite dans la voie du dépeuplement. Et, de fait, ce n'est pas faute d'hommes que l'Empire romain a été envahi par les Barbares : sa population eût été bien suffisante si elle eût conservé le goût des armes. — Quoi qu'il en soit, les deux *minima* dont il s'agit ne coïncident pas, ce qui complique étrangement le problème de la population.

C'est la nation (ou, dans chaque nation, la couche de population) la plus adaptée à l'exploitation des inventions régnantes, — militaires ou civilisatrices, — qui pullule le plus. De là, peu à peu, l'expansion coloniale ou conquérante de cette nation et la prédominance interne de cette couche, prédominance qui a pour effet de modifier ce qu'on appelle la *race*, amalgame de races différentes. — Peut-on dire, à l'inverse, que les inventions, militaires ou civilisatrices, les plus adaptées à la mise en relief et en vigueur de la nation régnante, ou, dans chaque nation, de la classe dominante, vont se multipliant? Cela n'est vrai que dans une bien faible mesure; car les inventions n'obéissent pas au commandement, et *le génie souffle où il veut*, poussé par une logique spéciale plutôt qu'appelé par les gouvernements.

Cet examen de la théorie de Courcelle-Seneuil vient de nous forcer à considérer le problème qui nous occupe sous les trois aspects qui nous sont familiers. C'est qu'en effet il est impossible de séparer ici les questions soulevées par la propagation humaine, de celles que soulève la lutte des nations ou l'amélioration et la dégénérescence de leur race. Voici pourquoi. En vertu des considérations qui précèdent, il est clair que, à supposer même les nations closes et séparées les unes des autres, par de grands espaces,

comme les astres dans le firmament, l'accumulation des inventions, par conséquent la complication des industries et des besoins dans chacune d'elles ou dans quelques-unes d'entre elles, ont pour effet inévitable d'élever sans cesse le minimum de population requis pour l'entretien du degré de bien-être accoutumé. Le besoin croissant que les hommes ont les uns des autres, par suite de la mutuelle contagion de leurs désirs, pousse au progrès de la population, c'est-à-dire, d'une part, à sa densité croissante et à l'organisation des villes, d'autre part à la multiplication des centres urbains et à l'extension de leur rayon d'influence. Il s'ensuit que, à force de grandir ainsi, les nations les plus murées finiront par se toucher et se heurter, par se battre ou se fondre ensemble. Aussi ne puis-je que souscrire à ces paroles de Nitti que « il n'est plus possible aujourd'hui (je dirai même jamais) de circonscrire le problème de la population dans les limites étroites d'une question purement nationale », car « étant donné un système d'économie internationale (terme nécessaire, ajouterons-nous, de l'évolution économique), ce problème devient un problème universel ».

De là l'extrême difficulté, la difficulté toujours grandissante, de la résoudre. Ni au point de vue du nombre, en effet, ni au point de vue de la qualité, le problème de la population ne se pose par rapport à la répétition et à l'adaptation économique, comme relativement à l'opposition économique et surtout militaire. — Karl Marlo [1], qui, comme tous les économistes, se place au premier point de vue seulement, a cherché à formuler les rapports entre la population et la production. Encore n'a-t-il égard qu'à la quantité. Il a cherché quel est le *chiffre normal* de la population. « Normalement peuplés, dit-il, sont les pays dont les habitants rendraient moins bonne leur situation économique, soit en multipliant, soit en restreignant leur nombre. » Allix, précisant ce point, dit que, d'après lui, « la population a atteint

(1) *L'Œuvre de Karl Marx,* par Edgar Allix, 1898.

un juste degré lorsque la masse des forces du travail qu'elle contient est en rapport normal avec la masse à peu près invariable des forces naturelles du pays. » — Il ne s'est pas aperçu que, si, parvenu à ce chiffre de population, un pays a intérêt, au point de vue du maximum de produit et du minimum d'effort, à s'y arrêter, il peut au contraire, au point de vue de la lutte militaire et même industrielle avec d'autres pays, avoir un intérêt majeur à le dépasser. Il ne s'est pas demandé non plus quelles sont les *aptitudes* que, par sélection naturelle ou sociale ou par éducation, *la meilleure adaptation de la population à l'emploi des forces du pays* doit développer. — Et il se serait demandé, en étudiant ce problème, si les aptitudes les plus propres à obtenir cette utilisation *optima* ne sont pas toujours celles qui favorisent le mieux le triomphe militaire, *et partant économique*, de la nation dans son conflit possible avec les nations rivales. Rien, donc, de plus complexe ni de plus ambigu que *le* ou plutôt *les* problèmes de la population, et l'impossibilité de les résoudre autrement que par des à peu près et des cotes mal taillées, comme du reste la plupart des questions sociales.

Le développement de la population, la concurrence économique, — j'ajoute, militaire, politique, linguistique, religieuse, morale, esthétique, — des populations, et l'adaptation *de la* population à son idéal propre, ou *des* populations à leurs fins réciproques : ce sont là trois grands sujets de méditation inquiétants qu'un sociologue et un homme d'État ne sauraient oublier ni désunir. Nous savons que ces trois termes, répétition, opposition, adaptation, s'impliquent indéfiniment.

C'est parce qu'une race, une variété nationale, et historiquement formée, de l'espèce humaine, est adaptée à son genre de vie, à sa civilisation particulière, et a triomphé de races moins adaptées, qu'elle est prolifique et se répand au loin ; et c'est en se répandant qu'elle se heurte ou s'unit à d'autres variétés ethniques, en batailles sanglantes ou en

croisements féconds. De même, c'est parce qu'une forme de civilisation est adaptée aux besoins d'une ou de plusieurs races, et c'est parce qu'elle s'est substituée à des civilisations moins adaptées, qu'elle se propage ; et c'est en se propageant qu'elle se heurte ou s'allie avec des civilisations différentes, ou à la fois se heurte et s'allie, s'allie en se heurtant, avec elles, comme, par exemple, aux troisième et quatrième siècles de notre ère, les idées religieuses de la Judée avec les idées métaphysiques des Grecs à Alexandrie. — Tout ceci est vrai, non seulement des civilisations prises dans leur ensemble, mais de chacun de leurs éléments, langue, religion, droit, industrie, morale et art, et aussi bien de chacune des notions, de chacune des institutions ou des types d'actions, qui constituent chacun de ces éléments.

On le voit, la population et le type social sont les deux termes d'une adaptation réciproque, mais la réciprocité est loin d'être parfaite. Plus on remonte haut dans le passé, et plus le destin du type social paraît subordonné à celui de la population à laquelle il s'adapte bien plus qu'elle ne lui est adaptée ; plus, à l'inverse, on descend du passé vers le présent et l'avenir, et plus le destin de la population, son débordement ou son tarissement, dépend du type social auquel il est nécessaire qu'elle s'adapte bien plus qu'il n'a besoin de s'adapter à elle. Né d'une race et pour une race, un type social se propage bien au delà d'elle, et s'impose à d'autres races qui s'accommodent à lui comme elles peuvent ou disparaissent, pendant qu'il ne se plie et ne s'assouplit que très peu à leurs inclinations. — En somme, à l'origine, une race se fait son type social ; à la fin, un type social se fait sa race ou ses races. C'est le triomphe graduel de l'esprit sur la vie.

La question de la population n'est donc pas une simple question de subsistance, comme le supposait Malthus, en simplifiant extraordinairement ce problème. Ou plutôt, pour qu'une population, en se répandant, trouve toujours des vivres en abondance, il faut d'abord qu'elle possède ou

qu'elle acquière les aptitudes requises par les nouvelles formes de production des richesses. De là, comme il a été dit plus haut, la multiplication des Anglo-Saxons, plus propres que les nations néo-latines, par leur force et leur fixité d'attention, à la surveillance des machines. En second lieu, une population tant soit peu civilisée ne se propage jamais autant que le lui permettrait à la rigueur la quantité d'aliments dont elle dispose. Il ne lui suffit plus de ne pas mourir de faim. Les exigences de confort et de prévoyance que son type social lui impose, à chaque époque, limitent sa propagation numérique. C'est non seulement à ses besoins présents de plus en plus nombreux et variés, mais à ses besoins futurs ou à ceux de sa postérité de mieux en mieux prévus qu'elle désire pourvoir.

Une série de statisticiens avaient, de Quételet à Bertillon, à Bodio, à von Mayr, établi un lien entre les variations du prix des blés et celles des mariages. La hausse des blés s'accompagnait d'une diminution du nombre des mariages et *vice versa*[1]. Mais, voici que, depuis nombre d'années, le prix du blé a baissé plus que jamais, par suite des importations de froment américain, et cependant la *matrimonialité* n'a pas cessé de s'affaiblir aussi (sauf un léger relèvement, en France du moins, dans les deux ou trois dernières années). La raison de cette différence avec le passé, si l'on en croit M. Hector Denis, c'est qu'il s'agissait autrefois du prix du blé *indigène* et à présent du prix du blé *exotique*. L'observation a sa portée, en ce sens que la baisse du prix du blé indigène était un indice assez sûr de bonne récolte générale, de prospérité agricole dans le pays, tandis que, à présent, le bas prix du blé américain ne prouve pas le moins du monde que les agriculteurs de France ou d'Angleterre aient eu « une bonne année ». Mais il n'en est pas moins vrai que

(1) M. Hector Denis a fait aussi des recherches tendant à démontrer que, en Belgique, il y a un certain nombre d'années, le chiffre des mariages avait varié comme le prix du charbon de terre, montant et descendant avec ce prix...

c'est là un échantillon des erreurs auxquelles les constatations de la statistique peuvent nous conduire quand on les généralise sans les avoir analysées dans leurs causes psychologiques.

La vraie influence qui agit sur la tendance au mariage, est l'espérance plus ou moins vive en l'avenir, espérance influencée elle-même par toutes sortes d'apparences, trompeuses ou vraies, parmi lesquelles une bonne récolte joue un rôle important, mais de moins en moins important à mesure qu'on s'élève en civilisation. Par le progrès de l'instruction, qui étend sa prévoyance dans l'espace et dans le temps, le dernier paysan même ne restreint plus à une seule année ses perspectives et ne se laisse ni abattre ni rassurer pleinement par une mauvaise ou une bonne récolte. Pour qu'une bonne récolte exalte si fort l'espoir d'un jeune cultivateur qu'il songe aussitôt à se marier, il faut qu'il soit resté bien enfant.

Une statistique, bien plus profonde que la précédente, a montré un rapport inverse des plus frappants, et conforme à ce qui vient d'être dit, entre le nombre des livrets de caisse d'épargne ou des polices d'assurance et celui des enfants par ménage, dans les divers départements français. Il s'ensuit que le développement de la prévoyance est contraire à celui de la natalité. Mais ce que la statistique ne dit pas et ce qu'il est nécessaire d'ajouter pour prévenir une erreur assez fréquente, c'est que la prévoyance dont il s'agit n'est pas purement égoïste. Ne confondons pas deux choses différentes que la statistique ici nous présente pêle-même : la prévoyance de l'individu qui ne songe qu'à son bien-être futur, et la prévoyance du père de famille qui songe à assurer le bien-être de ses enfants, à l'assurer de plus en plus ou à le rendre de plus en plus grand. Tout n'est pas blâmable dans les motifs de notre dépopulation : on a, en France, de moins en moins d'enfants, en grande partie parce qu'on aime de plus en plus ses enfants, qu'on

se préoccupe toujours davantage de leur avenir. Une natalité copieuse, en certains pays, révèle simplement l'égoïsme paternel, l'imprévoyance insensible et autoritaire du *pater familias*.

Ce n'est pas seulement l'esprit de prévoyance qui est contraire à la natalité, c'est aussi l'esprit d'entreprise, qui semble cependant à première vue être opposé au premier, mais, en fait, se développe en même temps que lui parmi les civilisés. Le progrès de la civilisation, chose étrange, à mesure qu'il déploie l'esprit d'entreprise et d'audace sous sa forme politique, industrielle, commerciale, l'atrophie sous sa forme naturelle et vitale. Il y a là compensation en un sens, mais non au point de vue de la conservation nationale.

L'homme d'État patriote blâme fortement ces calculs malthusiens des pères de famille trop tendres. Il a raison, car le salut de la patrie, de la civilisation nationale, à l'heure de la guerre, exige en temps de paix cette témérité d'imprévoyance qui multiplie les hommes en vue de leur mutuelle extermination. S'il y a une *surpopulation*, le problème se résoud ainsi, par les combats, comme le problème de la surproduction industrielle se résout par les crises commerciales. C'est à réaliser son vœu le plus profond, son vœu de durée, qu'une population doit avant tout être adaptée, encore plus qu'à la satisfaction de ses besoins de confort et de luxe, et elle ne l'est qu'à la condition de se multiplier bien au delà de ce que la satisfaction de ses besoins de luxe et de confort lui permet. D'autre part, les aptitudes corporelles et mentales que requiert le triomphe dans la lutte belliqueuse ne sont pas celles qui sont exigées pour le succès dans la concurrence industrielle ou intellectuelle. Quelquefois les unes nuisent aux autres. Il faut donc opter, par suite ; opter entre des avantages et des qualités dissemblables, sans commune mesure. En fait, cette difficulté inextricable est tranchée par quelque cote mal taillée,

par un sacrifice partiel et toujours inégal des aptitudes diverses qui se contrarient; les chefs de famille en majorité, les chefs de nation, aiguillent tantôt à droite, tantôt à gauche, suivant le vent de l'opinion qui souffle, l'évolution de la race. Rien de plus aléatoire.

Si l'on ne considère que l'adaptation d'une population à ses fins économiques dans un État donné et pris à part, il suffit de la *laisser faire* et de la *laisser passer* pour ainsi dire. Par le taux changeant de sa natalité dans ses diverses classes, qui deviennent moins prolifiques là où elles deviennent moins utiles, — et par les migrations de ses diverses fractions à l'intérieur du pays, — elle finit par trouver d'elle-même la meilleure voie pour son meilleur emploi. Les populations s'adaptent en se mouvant, comme les richesses en s'échangeant. Mais cela est surtout vrai des migrations intérieures, comme l'a très bien montré Bücher. Il y explique et y justifie de la sorte l'émigration actuelle des campagnes vers les villes, et, par sa comparaison avec une émigration pareille qui a eu lieu au moyen âge [1], en dégage la vraie raison d'être. Au moyen âge se produit, non, comme de nos jours, une poussée générale vers quelques grandes villes, mais, dans la banlieue de chaque petite ville, — il n'y en avait ni ne pouvait y en avoir de grandes alors — un mouvement de la campagne environnante vers les métiers urbains qu'elle envahit ; jusqu'au moment où, au XVI[e] siècle, « tous les métiers que pouvait faire vivre dans les villes l'étendue restreinte de leur débouché y furent représentés et pourvus du nombre suffisant de maîtres ». De nos jours, une *économie nationale* ayant succédé à cette *économie urbaine*, les courants de la population sont moins nombreux et plus

(1) Sur les mouvements de la population, sur les immigrations et émigrations comparées du présent et du passé, en vue d'un ajustement meilleur de la population à ses conditions d'existence, sur la question de savoir si la population, en se civilisant, devient de plus en plus mobile (ce que nie Bücher), il faut lire le chapitre final de ses *Études d'histoire de l'économie politique*.

larges ; mais n'est-il pas certain qu'ils s'arrêteront aussi, quand ils auront achevé l'œuvre d'adaptation économique qu'ils poursuivent ? Toutefois, si rassurante qu'elle soit économiquement, cette perspective ne laisse pas d'être inquiétante politiquement, si l'on songe à la nécessité d'une forte proportion rurale de la population en vue des fatigues de la guerre. Mais il se trouve que le service militaire contribue pour sa forte part à accélérer l'émigration des champs vers les grands centres, qui est contraire aux fins militaires.

Si l'on essaie de se placer à un point de vue tout théorique, qui domine l'ensemble des populations du globe, si l'on se demande comment se poserait, pour un sociologue international, le problème de la population, il semble qu'il se simplifie en s'amplifiant de la sorte ou se prête à des solutions plus rationnelles. Il est clair que, à ce point de vue, nos trois termes, répétition, opposition, adaptation, sont loin de pouvoir être mis sur le même rang. Le second se présente comme devant être subordonné aux deux autres. L'idéal serait une humanité divisée en races, en variétés ethniques, qui présenteraient un minimum d'opposition entre elles, et un maximum d'adaptation à leur type de civilisation.

Mais, précisément, c'est en essayant de résoudre le problème ainsi posé, qu'on voit se justifier l'existence des nations distinctes et la persistance de leur patriotisme en ce qu'il a de conservateur et de défensif. Si jamais une seule race parvenait à couvrir le globe, déluge nouveau dont nous menace la conquête anglo-saxonne, rien ne serait plus périlleux pour la paix du monde. Ce sont toujours les semblables qui s'opposent. Tant d'ambitions et d'avidités similaires en contact ne tarderaient guère à entrer en conflit. Il importe donc à la pacification même de l'Univers, pour qu'elle soit durable, que le refoulement des races vaincues par une race conquérante ne soit jamais complet, ni même la submersion des civilisations inférieures sous la civilisation triomphante.

Si l'ère des guerres peut se clore, comme il y a lieu de l'espérer, ce sera par la fédération de grandes nationalités, non par l'empire d'une seule. L'impérialisme a pu être, il y a deux mille ans, le seul procédé possible de pacifier les peuples en les broyant. A présent il n'est plus que le masque transparent d'un monstrueux despotisme doublé d'une rapacité collective et gigantesque, pieuvre immense dont les tentacules ne manqueraient pas de se déchirer les unes les autres en se multipliant à leur aise. Le patriotisme, donc, même en ses aberrations, mérite le respect des pacifiques, et ils doivent se garder par-dessus tout d'opposer leur cause à la sienne. Les patriotes qui, avec amour, prennent sous leur protection leurs originalités nationales, éléments nécessaires d'une harmonie internationale dans l'avenir, travaillent à la grande paix de demain et d'après-demain avec autant d'efficacité peut-être, non seulement que des diplomates assis dans un congrès de désarmement, mais même que tous les trains de marchandises et tous les vaisseaux marchands qui tendent à assimiler les besoins des peuples, et que tous les livres ou tous les journaux qui tendent à ensemencer des mêmes idées toutes les nations. Il y a un point où cesse d'agir la vertu pacificatrice de l'assimilation et où, en se prolongeant, elle deviendrait la source de nouveaux combats. Pour résister au torrent, fécond d'abord, dévastateur ensuite, de l'imitation de peuple à peuple, il est bon d'élever des digues qui ne l'empêchent jamais de couler, mais quelquefois de noyer désastreusement telles fleurs infiniment rares, d'un inestimable prix, que l'histoire a mis des siècles à faire éclore, un génie national. Et si la paix future était autre chose qu'une gerbe de ces fleurs, vaudrait-il la peine de la rêver?

Mais, puisqu'il en est ainsi, on voit que nous nous sommes abusés si nous avons cru échapper, en posant le problème de la population sous une forme internationale, aux difficultés dont il se hérisse pour le patriote. Il faut toujours en revenir, fût-on le sociologue le plus cosmopolite, à le for-

muler en des termes qui mettent aux prises le désir d'avoir une population assez nombreuse et assez aguerrie pour défendre la terre des aïeux, avec le désir d'avoir une population assez industrieuse et paisible et assez peu nombreuse pour jouir des bienfaits de la civilisation qu'elle doit à la fois à ses ancêtres et à ses contemporains. Comment sortir de cet embarras, comment résoudre ce problème autrement que par une préférence irrationnelle et un risque couru ?

Même abstraction faite des préoccupations belliqueuses, il n'est pas facile de répondre à cette autre question : qu'est-ce qui *vaut* le mieux (car la notion de *valeur*, ici encore, s'impose à nous) : une population plus nombreuse mais moins heureuse, ou plus heureuse mais moins nombreuse ? Le dilemme est entre la répétition et l'adaptation au fond, car *nombreux* veut dire *répété*, et *heureux* veut dire *adapté* à son sort. — On pourra demander aussi bien : qu'est-ce qui vaut le mieux, en fait de population, le nombre ou l'aptitude au progrès, le nombre ou le génie inventif ?

M. Nitti émet ce théorème que « tout pays qui, dans la forme actuelle de sa constitution économique, est capable de faire subsister un nombre donné d'habitants, pourrait en nourrir un nombre beaucoup plus considérable si la forme de sa constitution venait à changer dans le sens d'une plus grande division de la richesse produite[1] ». — Cela semble

(1) On m'excusera de remarquer, à ce propos, que M. Nitti, dans l'ouvrage d'où j'extrais cette citation (*La population et le système social*, trad. fr., Giard et Brière, 1897), rend fréquemment hommage à la « loi de l'imitation ». J'y trouve souvent cette loi invoquée comme importante, comme irrésistible. — « Il a été démontré, comme nous l'avons déjà vu, — dit-il notamment — qu'une des lois les plus inéluctables de la société, une de celles qui ont le plus contribué au progrès de la société, mais qui peut devenir aussi une cause de décadence, est la *loi de l'imitation*. » Deux pages plus loin, à propos du luxe des classes supérieures, il ajoute : « Naturellement, par l'effet de cette terrible loi de l'imitation qu'aucune société ne parvient à éviter, le peuple ne peut se soustraire à l'influence de la contagion, et, quand la richesse augmente, il sent beaucoup moins le besoin de participer aux biens idéaux de la civilisation et de la culture intellectuelle, que celui d'imiter les classes riches dans leurs dépenses improductives et nuisibles, dans les dépenses qui flattent la vanité et ajoutent aux jouis-

probable, en effet, et c'est conforme à la formule de Courcelle-Seneuil ci-dessus discutée. Mais, cela fût-il démontré, s'ensuivrait-il nécessairement que le progrès indéfini dans la division de la richesse, dans le nivellement des fortunes, fût un avantage social? J'admets que l'égalité parfaite des fortunes marque le point où aurait lieu le maximum numérique de population. Mais celui-ci coïnciderait-il avec l'apogée qualitative? Et cette médiocrité généralisée, si elle se prolongeait, ne ferait-elle pas perdre au nombre même sa seule raison d'être, à savoir l'élite, la fleur supérieure de la population, sans laquelle on ne voit pas pourquoi la nature se mettrait en frais de tant de millions d'individus platement égaux ?

C'est qu'en effet, quand on étudie à fond ce sujet, on s'aperçoit de l'impossibilité de concilier logiquement, de classer hiérarchiquement ces trois points de vue, répétition, opposition, adaptation, si on ne les éclaire ensemble par une autre idée à laquelle les trois précédentes semblent suspendues et subordonnées, l'idée de variation. Il semble qu'il s'agisse, avant tout, pour la grande œuvre qui s'élabore par le fonctionnement des procédés répétiteurs, belliqueux, harmonisants, de faire jaillir ainsi, à chaque instant, des diversités individuelles, des physionomies caractérisées, des singularités uniques, qui ne se répètent jamais, puisqu'elles sont uniques, qui ne s'opposent à rien, puisqu'elles sont dissemblables à tout, qui ne s'adaptent à rien, puisqu'elles sont l'utilité et l'indépendance mêmes, — l'inutilité qui

sances sensuelles. » Et ailleurs... « Tout raffinement dans la sphère esthétique, ayant le luxe pour conséquence, *et se propageant de haut en bas et de par la loi de l'imitation dans les sociétés démocratiques*, détermine toujours un plus fort individualisme » (p. 175), etc. — D'après un bref compte rendu, que je viens de lire dans l'*Année sociologique* (1901), d'un ouvrage de M. Schmoller qui a récemment paru (c'est le premier volume de son grand *Traité d'Économie politique*, impatiemment attendu), je crois pouvoir me féliciter d'être en communauté d'idées avec lui aussi sur le point dont il s'agit, et, en général, sur la nécessité de remonter aux sources psychologiques des faits économiques. Je regrette que mon ignorance de l'allemand me prive du profit que j'aurais eu certainement à lire ce livre.

utilise tout, à peu près comme le Dieu d'Aristote est l'immobile qui meut tout. Ces choses frappantes et fugaces que chaque instant emporte et que le suivant ne rapporte plus, ne sont-elles pas ce qui donne un sens à la marche du temps, à l'évolution sa signification ? Que serait une succession de phénomènes où cet élément ferait défaut, où manquerait cet imprévu nécessaire, cet accidentel essentiel? — Eh bien, pénétrons-nous de l'importance de cette réalité hors cadres et hors ligne, et nous n'aurons pas de peine à comprendre la vraie solution du problème qui nous occupe. La progression numérique des populations, leurs luttes, leurs alliances même et leur prospérité laborieuse, ne sont un bien que dans la mesure où elles favorisent l'éclosion d'individualités sinon plus tranchées, du moins plus profondes et plus délicates en même temps. On ne saurait donc désirer que la population humaine aille toujours en augmentant, si pendant qu'elle s'accroît elle s'uniformise. Son arrêt, son recul numérique même, sont dans le vœu des choses si elle se différencie en décroissant[1]. Un certain degré de richesse et d'inégalité dans la richesse, étant nécessaire pour mettre en relief les diversités individuelles, il ne faut pas que l'accroissement d'une population marche plus vite que son enrichissement. Mais, un certain chiffre de population étant nécessaire pour l'épanouissement complet des originalités virtuelles d'une race, il ne faut pas non plus que son progrès en richesse et en bien-être la fasse descendre au-dessous de ce taux. Il est bon que la population soit adaptée à son climat et à sa civilisation, afin qu'elle reste féconde ; mais il

(1) Buffon prétendait que la population humaine, prise dans son ensemble, n'augmentait ni ne diminuait d'une époque à une autre. Sur quoi fondait-il cette assertion, à défaut de statistiques ? Sur rien. Mais il est remarquable de voir ici se marquer cette préférence *a priori* pour l'immobilité et le stationnement qui caractérise le XVII[e] siècle, auquel Buffon appartient encore par sa majestueuse tournure d'esprit. Nous, *a priori*, nous sommes portés à admettre, au contraire, que la population du globe doit aller progressant toujours... Et notre croyance, au fond, n'est pas plus justifiée que la sienne...

n'est pas bon que cet accord soit à ce point parfait d'exclure toute innovation. Il est bon enfin que l'esprit de la population soit adapté à l'Univers extérieur par cette sorte d'adaptation supérieure qui se nomme Vérité; mais il n'est pas bon que cet ajustement de la pensée aux choses aille jusqu'à tuer toute illusion, là où le mensonge de l'espérance, si c'en est un, est la condition de la paternité.

Il s'agit, avant tout, de susciter dans le cœur de l'individu, pour le déterminer à devenir père et à sacrifier son bien-être à son rêve, son bonheur à son espoir, un vif amour pour quelque chose d'idéal. Quel sera ce puissant attrait? Je crains bien que la pensée de propager la langue française, les institutions françaises, la nationalité française, ne puisse jamais être, dans le cœur de la majorité des Français, un motif assez fort pour les décider à ce sacrifice. La France est un objet trop vaste pour que l'amour de la France, si énergique qu'il soit, suffise à rendre le Français prolifique. Chaque individu se dit que, en échange de ses privations, sa part contributive à la propagation du nom français moyennant une natalité abondante, sera une quantité infinitésimale. Aussi est-ce seulement le culte de la famille, le désir de perpétuer le foyer, qui, dans l'avenir le plus lointain comme dans le passé le plus antique, restera, en somme, le mobile vraiment approprié à l'accomplissement spontané du devoir suprême de procréation. A défaut de ce sentiment, un calcul, qui s'y joint d'ordinaire, peut le suppléer, aussi longtemps que subsiste dans la législation et les mœurs quelque chose de l'antique piété filiale. Grâce à la piété filiale érigée en maxime supérieure et consacrée en loi, chaque père sait qu'il sera payé, et au delà, du mal qu'il se donne, des privations qu'il s'impose pour ses enfants; et ceux-ci à leur tour, en se dévouant à leur postérité, feront un *placement* pareil. Telle est la principale forme du crédit et aussi bien de la réciprocité des services dans les sociétés primitives; elle se fonde sur une compensation de sacri-

fices successifs, et non de services simultanés. La réciprocité des services simultanés ne commence qu'à partir du moment où l'échange et le commerce se développent par la division du travail. Cette forme *économique* de la réciprocité des services est propre aux sociétés avancées, et elle comporte des développements sans fin que l'autre ne comporte pas. Aussi, à mesure que la mutuelle assistance simultanée, l'échange dans l'espace, va grandissant, la mutuelle assistance successive, l'échange dans le temps, le prêt incertain et périlleux d'une génération à l'autre, recule incessamment, et le devoir de piété filiale cesse d'être élevé si haut par les moralistes et les législateurs. Il doit donc venir fatalement un moment, si l'on n'y prend garde, où les hommes, de plus en plus assurés de l'assistance de leurs contemporains, et de moins en moins de l'assistance de leurs enfants, auront de moins en moins recours à cette dernière, qui était jadis la seule offerte à leurs yeux.

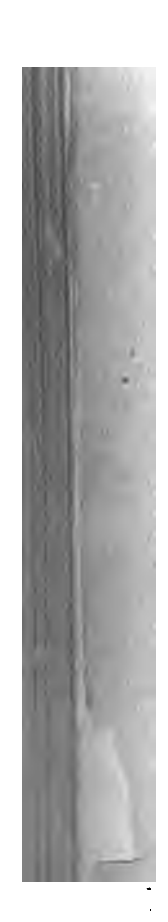
Alors, quels moyens avisera la société, si elle veut vivre, de remédier à la pénurie des naissances ? Organisera-t-on artificiellement la production des hommes après — ou peut-être même avant — la production des richesses ? La maternité et la paternité, comme tout travail, étant des fonctions publiques dans la cité communiste, il conviendra, sans nul doute, de soumettre l'*élevage humain*, la *viriculture*, au point de vue de la quantité et de la qualité, à des règlements rigoureux. Ce sera là une solution du problème. Peut-être s'apercevra-t-on cependant qu'il y en a une autre de possible : ce serait de renforcer le lien familial, qui tend visiblement à se relâcher avec excès.

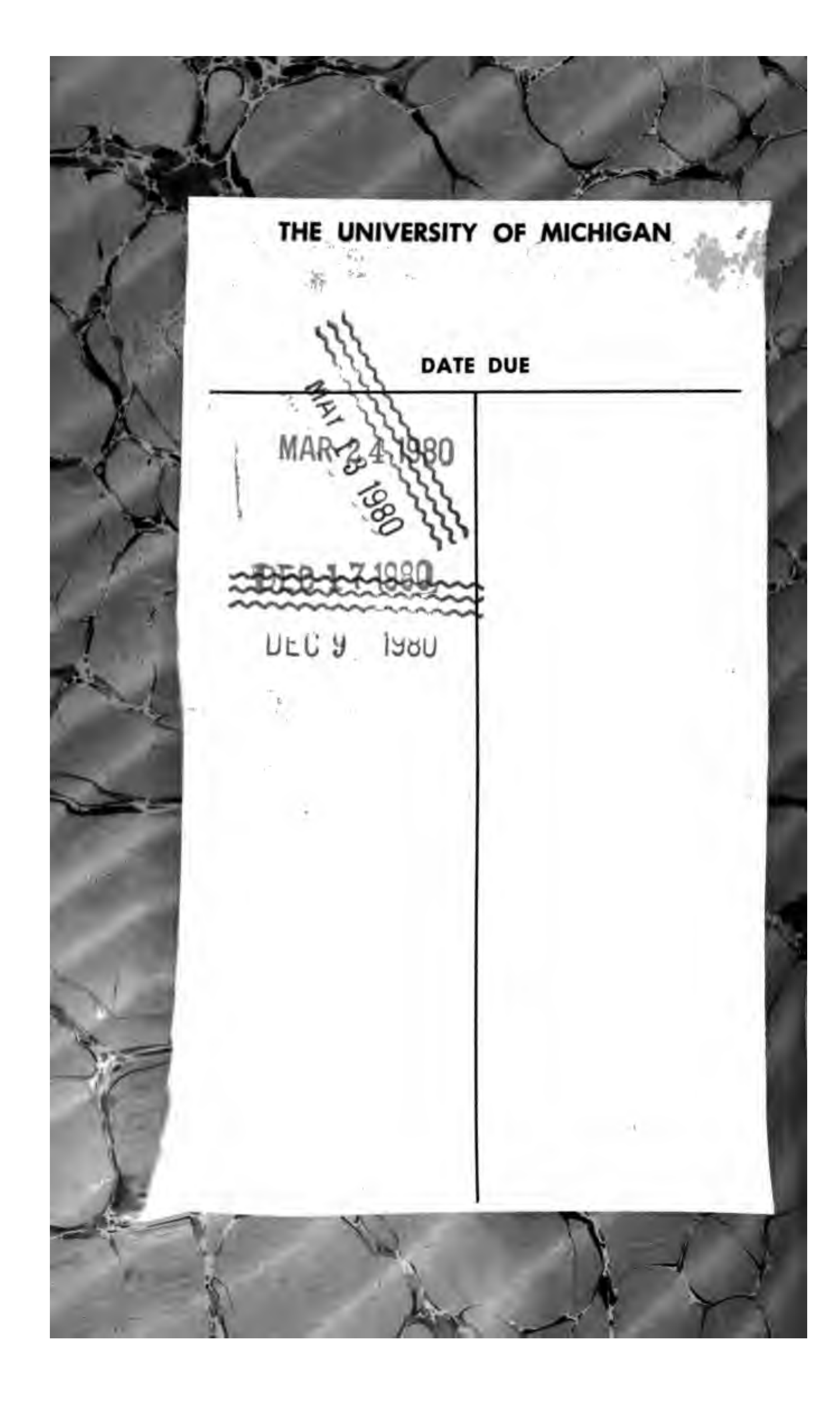
TABLE DES MATIÈRES

LIVRE SECOND
L'OPPOSITION ÉCONOMIQUE

LIVRE TROISIÈME

L'ADAPTATION ECONOMIQUE




THE UNIVERSITY OF MICHIGAN
DATE DUE
MAY 23 1980
MAR 24 1980
DEC 17 1980
DEC 9 1980

